

INFORME FINAL
MARZO 2012



**“ESTUDIO DE RECOPILACIÓN DE DATOS SOBRE CULTIVOS
POTENCIALES PARA LA EXPORTACIÓN PRODUCIDOS POR
PEQUEÑOS PRODUCTORES EN EL PARAGUAY”**



DESARROLLO, PARTICIPACIÓN Y CIUDADANÍA

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	7
1. INTRODUCCIÓN	13
2. ASPECTOS METODOLÓGICOS	14
3. ANTECEDENTES	17
4. POLITICAS PÚBLICAS	22
4.1. PLAN ESTRATÉGICO ECONÓMICO Y SOCIAL PEES 2008-2013	22
4.2. MARCO ESTRATÉGICO AGRARIO AMPLIADO – DIRECTRICES BÁSICAS	23
4.3. PLAN NACIONAL DE EXPORTACIONES	25
4.4. ESTUDIO PARA EL DESARROLLO RURAL INTEGRAL DIRIGIDO AL PEQUEÑO PRODUCTOR - EDRIPP	26
4.5. COMENTARIOS FINALES SOBRE POLÍTICAS PÚBLICAS	29
5. ASPECTOS INSTITUCIONALES	30
5.1 INVESTIGACIÓN AGRÍCOLA	30
5.2 EXTENSIÓN AGROPECUARIA	32
5.3 INFRAESTRUCTURA VIAL.....	33
5.4 POLÍTICAS PÚBLICAS A NIVEL DESCENTRALIZADO	34
5.5 PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES	35
<i>REDIEX, Red de Inversiones y Exportaciones</i>	35
5.6 APOYO AL SECTOR PRODUCTIVO	37
<i>PARAGUAY PRODUCTIVO</i>	37
6. CARACTERÍSTICAS DE LOS DEPARTAMENTOS ANALIZADOS	38
5.1. ASPECTOS TERRITORIALES	38
5.2. ASPECTOS DEMOGRÁFICOS	39
5.3. PERFIL PRODUCTIVO	41
a. <i>Caaguazú</i>	41
b. <i>Caazapá</i>	42
c. <i>Itapúa</i>	42
d. <i>Alto Paraná</i>	43
5.4. ASISTENCIA TÉCNICA.....	44
5.5. ASISTENCIA FINANCIERA	45
5.6. COMERCIALIZACIÓN.....	46
5.7. RÉGIMEN DE PROPIEDAD DE LA TIERRA.	49
5.8. UTILIZACIÓN DE INSUMOS TÉCNICOS	49
5.9. MANEJO Y CONSERVACIÓN DE SUELOS	50
7. SELECCIÓN DE CULTIVOS POTENCIALES DE EXPORTACIÓN	52
7.1 RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE DEMANDA INTERNACIONAL Y PRODUCCIÓN LOCAL.....	52
7.2 LISTA PRELIMINAR DE CULTIVOS DE EXPORTACIÓN (LISTA LARGA)	53
7.3 ADOPCIÓN DE CRITERIOS PARA LA SELECCIÓN DE CULTIVOS.	54
7.4 VALIDACIÓN DE INFORMACIÓN EN TRABAJOS DE CAMPO.	56
7.5 LISTA CORTA DE CULTIVOS DE EXPORTACIÓN	56
7.6 DETERMINACIÓN DE CULTIVOS POR DEPARTAMENTO.	60
8. ANALISIS DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS SELECCIONADOS	61
8.1 CULTIVOS EXPORTADOS (CE).....	61

8.1.1	SÉSAMO:	61
a.	<i>Oferta y Demanda internacional</i>	61
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	63
c.	<i>Producción local</i>	65
d.	<i>Principales exportadores</i>	66
e.	<i>Análisis FODA</i>	67
f.	<i>Conclusiones</i>	68
8.1.2	AZÚCAR ORGÁNICO:	68
a.	<i>Demanda internacional</i>	68
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	70
c.	<i>Producción local</i>	72
d.	<i>Principales exportadores</i>	74
e.	<i>Análisis FODA</i>	74
f.	<i>Conclusiones</i>	74
8.1.3	MANDIOCA (ALMIDÓN):	75
a.	<i>Oferta y Demanda internacional</i>	75
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	77
c.	<i>Producción local</i>	78
d.	<i>Empresas exportadoras</i>	80
e.	<i>Análisis FODA</i>	80
f.	<i>Conclusiones</i>	80
8.1.4	CÍTRICOS. NARANJA FRESCA Y JUGOS:	81
a.	<i>Oferta y Demanda internacional</i>	81
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	84
c.	<i>Producción local</i>	84
d.	<i>Empresas exportadoras</i>	85
e.	<i>Análisis FODA</i>	85
f.	<i>Conclusiones</i>	86
8.1.5	YERBA MATE:	86
a.	<i>Oferta y Demanda internacional</i>	86
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	87
c.	<i>Producción local</i>	89
d.	<i>Empresas exportadoras</i>	89
e.	<i>Análisis FODA</i>	90
f.	<i>Conclusiones</i>	90
8.1.6	STEVIA REBAUDIANA BERTONI (KAÁ-HEÉ):	90
a.	<i>Oferta y Demanda internacional</i>	91
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	92
c.	<i>Empresas exportadoras</i>	94
d.	<i>Análisis FODA</i>	94
e.	<i>Conclusiones</i>	94
8.2	CULTIVOS POTENCIALES	95
8.2.1	CÁSCARA DE NARANJA, HIERBAS MEDICINALES Y AROMÁTICAS, ESPECIAS Y TÉS.	95
a.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	95
b.	<i>Empresas exportadoras</i>	96
c.	<i>Análisis FODA</i>	97
8.2.2	NUEZ DE MACADAMIA:	97
a.	<i>Demanda internacional</i>	97
b.	<i>Empresa Exportadora</i>	97

8.2.3	POROTO VERDE O MOYASHI (<i>VIGNA MUNGO</i>).....	98
a.	<i>Demanda internacional</i>	98
b.	<i>Producción local</i>	99
8.2.4	CHÍA (<i>SALVIA HISPÁNICA</i>).....	100
a.	<i>Empresas Exportadoras</i>	100
b.	<i>Exportaciones de Paraguay</i>	100
c.	<i>Oferta internacional</i>	100
9.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	101
	CONCLUSIONES.....	102
	RECOMENDACIONES.....	106
	SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	108
	BIBLIOGRAFÍA.....	109
	PÁGINAS WEB CONSULTADAS.....	110
	LISTA DE PERSONAS ENTREVISTADAS.....	111

INDICE DE TABLAS.

<i>Tabla 1. Evolución del PIB y el aporte de los sectores productivos.</i>	18
<i>Tabla 2. Evolución histórica de las exportaciones, por rubros principales</i>	18
<i>Tabla 3. Evolución de las Exportaciones, por Destino. Valor FOB US\$</i>	20
<i>Tabla 4. Servicios productivos para los Pequeños Productores. Año 2008.</i>	32
<i>Tabla 5. Indicadores seleccionados de infraestructura rural</i>	33
<i>Tabla 6. Indicadores de Territorio</i>	39
<i>Tabla 7. Indicadores demográficos</i>	40
<i>Tabla 8. caaguazú: Principales Cultivos, Fincas, Producción y Superficie.</i>	41
<i>Tabla 9. Caazapá: Principales Cultivos, Fincas, Producción y Superficie.</i>	42
<i>Tabla 10. Itapúa: Principales Cultivos, Fincas, Producción y Superficie.</i>	43
<i>Tabla 11. Alto Paraná: Principales Cultivos, Fincas, Producción y Superficie.</i>	44
<i>Tabla 12. Asistencia Técnica</i>	44
<i>Tabla 13. Asistencia Financiera</i>	46
<i>Tabla 14. Destino de la Producción</i>	47
<i>Tabla 15. Régimen de Tenencia de la Tierra.</i>	49
<i>Tabla 16. Utilización de Insumos Técnicos.</i>	50
<i>Tabla 17. Prácticas de Manejo y Conservación de Suelos.</i>	51
<i>Tabla 18. Listado Preliminar de Cultivos de Exportación</i>	53
<i>Tabla 19. criterios de selección para cultivos exportados (ce)</i>	54
<i>Tabla 20. criterios de selección para cultivos no exportados (cnoe)</i>	55
<i>Tabla 21. criterios de selección para cultivos potenciales (cp)</i>	55
<i>Tabla 22. analisis de cultivos exportados (ce)</i>	57
<i>Tabla 23. analisis de cultivos exportados (ce)</i>	58
<i>Tabla 24. analisis de cultivos potenciales (ce)</i>	59
<i>Tabla 25. cultivos potenciales por departamento</i>	60
<i>Tabla 26. Sésamo. Producción Mundial, Año 2010. en Miles de US\$ y Toneladas</i>	62
<i>Tabla 27. Sésamo: destino de las exportaciones paraguayas. 2007-2011</i>	64
<i>Tabla 28. Sésamo. Exportaciones por Destino. US\$. Año 2011</i>	65
<i>Tabla 29. Sésamo. Producción local, por Departamento.</i>	65
<i>Tabla 30. Sésamo. Principales Empresas Exportadoras. US\$. Año 2011</i>	67
<i>Tabla 31. Sésamo. Principales Empresas Exportadoras. % de Exportaciones Totales. (Promedio 2007-2011)</i>	67

Tabla 32. Azúcar: Destino de las Exportaciones Paraguayas. 2007-2011	71
Tabla 33. Azúcar. Exportaciones por Destino. US\$. Año 2011.	72
Tabla 34. Caña de Azúcar. Producción Local, Por Departamento.	73
Tabla 35. Azúcar. Principales Empresas Exportadoras. US\$. AÑO 2011	74
Tabla 36. Mandioca. Producción Mundial. Año 2010. Miles de US\$\$ y Toneladas	75
Tabla 37. Valor de las importaciones mundiales. Millones de US\$. Año 2010.	76
Tabla 38. Almidón. Principales mercados de Paraguay. US\$: Periodo 2007-2011.....	77
Tabla 39. Almidón. Principales mercados de Paraguay. US\$ y %. Año 2011.	78
Tabla 40. Mandioca. Producción local, por Departamento.	78
Tabla 41. Almidón de Mandioca. Principales empresas exportadoras. Año 2011	80
Tabla 42. Naranja fresca. Producción. Año 2010. Toneladas	81
Tabla 43. Jugo de Naranja. Importaciones de Asia. Millones de US\$. Año 2010.....	83
Tabla 44. Naranja Fresca. Demanda de los países de Europa.....	83
Tabla 45. Jugo de Naranja. Demanda de Europa. US\$ Millones. Año 2010.	84
Tabla 46. Exportaciones de Jugo de naranja. US\$. Periodo 2007-2011.	84
Tabla 47. Naranja Dulce. Producción local, por Departamento	85
Tabla 48. Jugo de Naranja. Exportaciones por Empresa. US\$. Periodo 2007-2011.	85
Tabla 49. Yerba Mate. Producción Mundial. Ton. Año 2010.....	86
Tabla 50. Yerba Mate. Importadores de UE-27	87
Tabla 51. Yerba Mate. Principales países importadores. Años 2007-2011. US\$.	88
Tabla 52. Yerba Mate. Principales países importadores. Año 2011. US\$	88
Tabla 53. Yerba Mate. .Producción Local, Por Departamento.	89
Tabla 54. Yerba Mate. Exportaciones por Empresas. Año 2011. En US\$ y %	89
Tabla 55. Stevia. Importaciones de Europa. Millones de US\$. Año 2010.	92
Tabla 56. Stevia: Destino de las Exportaciones Paraguayas. US\$. 2007-2011.....	93
Tabla 57. Stevia. Exportaciones por Destino. US\$. Año 2011.....	93
Tabla 58. Stevia. Principales Empresas Exportadoras. US\$. Año 2011.	94
Tabla 59. Cedrón. Exportaciones Paraguayas por Destino. Años 2007-2011. US\$	96
Tabla 60. Cedrón. Principales empresas exportadoras. US\$. Año 2011.	96
Tabla 61. Nuez de Macadamia. Exportaciones anuales. US\$. Años 2007-2011	97
Tabla 62. Poroto Mung. Importaciones de Europa. Millones de US\$.	99
Tabla 63. Chia. Empresas exportadoras de Paraguay. Años 2010-2011. US\$.....	100
Tabla 64. Chía. Destino de exportaciones paraguayas. Años 2010-2011. US\$.....	100

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Evolución del PIB y el aporte del sector primario	17
Gráfico 2. Exportaciones paraguayas, participación de rubros principales	19
Gráfico 3. Exportaciones por Destino. promedio 1994-2011. Valor FOB US\$	21
Gráfico 4. Cantidad de Fincas, por tamaño, por Departamento	39
Gráfico 5. Distribución de la población rural y urbana, por Departamento.	40
Gráfico 6. Distribución por Sectores de la PEA, por Departamento.	40
Gráfico 7. Principales fuentes de asistencia técnica, por Departamento.	45
Gráfico 8. Destino de la Producción. Fincas con menos de 50 Ha.	48
Gráfico 9. Destino de la Producción. Fincas mayores a 50 Ha.	48
Gráfico 10. Manejo y Conservación de Suelos. Fincas con menos de 50 Ha.	51
Gráfico 11. Sésamo. Compras Internacionales. Millones de US\$. Año 2010.	62
Gráfico 12. Sésamo. Importaciones de asia-6. Millones de US\$. Año 2010.	63

Gráfico 13. Sésamo. Importaciones de UE-27. Millones de US\$. Año 2010. _____	63
Gráfico 14. Azúcar Orgánico. Compras internacionales. Millones de US\$. Año 2010. _____	69
Gráfico 15. Azúcar. Importaciones de Asia-6. Millones de US\$. Año 2010. _____	69
Gráfico 16. Azúcar. Importaciones de UE-27. millones de us\$. año 2010. _____	70
Gráfico 17. Valor de las importaciones de Asia. Millones de US\$. Año 2010. _____	76
Gráfico 18. Valor de las importaciones de Europa. Millones de US\$. Año 2010. _____	77
Gráfico 19. Principales importadores de Naranja fresca. 2010. En US\$ y % . _____	82
Gráfico 20. Principales importadores de Jugo de Naranja 2010. En US\$ y % . _____	82
Gráfico 21. Naranja Fresca. Demanda de los países del grupo Asia-6 _____	82
Gráfico 22. Yerba Mate. Importaciones mundiales. Año 2010. Millones de US\$ _____	86
Gráfico 23. Yerba Mate. Importaciones de Asia-6. US\$ y % . Año 2010 _____	87
Gráfico 24. Stevia. Importaciones mundiales. Millones de US\$. Año 2010. _____	91
Gráfico 25. Stevia. Importaciones de Asia-6. Millones de US\$. Año 2010. _____	91
Gráfico 26. Poroto mung. Importaciones mundiales. Año 2010. Millones US\$ y % . _____	98
Gráfico 27. Poroto mung. Importaciones de Asia-6. Millones de US\$ y % . Año 2010. _____	99

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Proceso de comercialización.....	14
Figura 2. Dimensiones del desarrollo sostenible de los territorios rurales.....	26
Figura 3. Pilares y Ejes de la Visión 2030	27
Figura 4. Sub-Regiones de la Región Oriental.	28
Figura 5. ZONIFICACIÓN AGROLÓGICA DEL SÉSAMO.	66
Figura 6. ZONIFICACIÓN AGROLÓGICA DE LA CAÑA DE AZÚCAR.....	73
Figura 7. ZONIFICACIÓN AGROLÓGICA DE LA PRODUCCIÓN DE MANDIOCA	79

Equipo del Estudio

Instituto Desarrollo:

Víctor I. Vázquez Aranda, Coordinador
 Carmen Galdona
 Blanca Aquino
 Jorge Morínigo
 Alejandra Bazzano
 Nicolas Herrera

Especialistas japoneses:

Señora Tamayo Ito.
 Señor Nobuki Toyooka.

RESUMEN EJECUTIVO

El presente Estudio es financiado por la Oficina en Paraguay de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) y tiene como objetivos identificar y analizar posibles cultivos potenciales para la exportación, los cuales son o pueden ser producidos por pequeños productores.

El Equipo conformado para llevar adelante el Estudio está integrado por técnicos del Instituto Desarrollo, y ha recibido el valioso respaldo de dos expertos japoneses en promoción de exportaciones, economía agrícola y comercialización.

Se determinaron como destino para las exportaciones potenciales a los mercados de Asia, que incluyen a Japón, China, Corea, India, Taiwán y Hong Kong, así como a Europa, donde se incluyen los 27 países que conforman la Unión Europea. A nivel local el Estudio considera los cultivos agrícolas no mecanizados producidos por los pequeños productores de 4 Departamentos de la Región Oriental: Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.

El Equipo del Estudio realizó un análisis exhaustivo de los mercados de Asia y Europa mencionados a fin de identificar la demanda potencial para una lista preliminar de cultivos agrícolas producidos por pequeños productores y se analizó la información estadística disponible sobre la oferta productiva del país, principalmente el CAN 2008.

La información de fuente secundaria fue complementada con la realización de 6 talleres en los Departamentos incluidos en el Estudio, que contaron con la participación de más de 250 productores, representantes del gobierno central, departamental y municipal, cooperativas, empresas privadas y líderes de organizaciones de productores. Igualmente, se realizaron entrevistas con representantes del gobierno, de la academia, de empresas exportadoras y cooperativas, así como visitas a fincas de pequeños productores.

En base a la información recopilada se definieron los criterios de selección que permitieron identificar una lista de 15 cultivos de exportación, que han sido clasificados en tres categorías principales: Cultivos Exportados en la actualidad (CE), Cultivos No Exportados (CNoE), y Cultivos Potenciales (CP).

CULTIVOS POR DEPARTAMENTO

	CAAZAPÁ	CAAGUAZÚ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Cultivos Exportados	Sésamo	Sésamo	Sésamo (negro)	Sésamo
	Stevia	Stevia	Stevia	Stevia
	Azúcar orgánico	Azúcar orgánico		
	Cítricos		Cítricos	
		Mandioca (Almidón)		
Cultivos No Exportados	Mandioca (Almidón)		Mandioca (Almidón)	Mandioca (Almidón)
		Cítricos		Cítricos
	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá
	Mango	Mango	Mango	Mango
			Yerba Mate	
Cultivos Potenciales	Moyashi	Moyashi	Moyashi	Moyashi
	Macadamia	Macadamia	Macadamia	Macadamia
	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales
	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas

Fuente: Elaboración propia

El análisis realizado para determinar los cultivos presentados en el cuadro anterior tuvo en cuenta las diversas características de la estructura productiva en la que se insertan los pequeños productores, considerando las diferencias en cada uno de los Departamentos, tales como la asistencia técnica, el acceso a recursos financieros, el nivel y tipo de organización de la estructura productiva y los canales de comercialización utilizados, así como los rubros productivos predominantes en cada región.

Tanto la stevia como el sésamo son rubros atractivos para los pequeños productores de los 4 Departamentos. Itapúa se especializa en sésamo negro. Caazapá y Caaguazú tienen potencial para crecer en la producción de Azúcar orgánico. Los cítricos se producen hoy en los departamentos de Itapúa y Caazapá, y existe mucho potencial para ampliar la producción a Caaguazú y Alto Paraná.

La industria de almidón de mandioca se concentra en Caaguazú, pero los otros Departamentos tienen potencial para aumentar sus niveles de producción, especialmente Caazapá, donde los rendimientos obtenidos superan al obtenido en los demás departamentos analizados.

Las frutas tropicales como el mburucuyá y el mango tienen potencial para los pequeños productores de los 4 departamentos. Por las condiciones agrológicas y la existencia de cadenas productivas, Itapúa presenta un potencial para aumentar la producción de yerba mate, y en menor medida Caazapá.

Debido a la ausencia de las cadenas productivas, se considera que los rubros potenciales identificados (moyashi, macadamia, hierbas medicinales y hortalizas) pueden ser producidos por los productores de los 4 Departamentos, aunque se requiere importantes niveles de investigación para identificar las mejores variedades y las mejores condiciones agrológicas que puedan permitir introducir su producción entre los pequeños productores.

Las conclusiones del Estudio se pueden resumir en los siguientes puntos:

A nivel del Pequeño Productor:

1. Se necesitan a nivel nacional políticas públicas destinadas a promover cultivos de exportación producidos por pequeños productores.
 - Los principales rubros incluidos en la lista de cultivos de exportación fueron promovidos en gran medida por la iniciativa privada.
 - La falta de una estrategia o de un plan de promoción de exportaciones de productos agrícolas no permite la plena articulación de los actores relevantes para aumentar el número de rubros, mejorar su competitividad y acceder a nuevos mercados, especialmente los de Asia y Europa.
 - Esto resulta en la falta de integración y coordinación de los esfuerzos del sector privado, el sector público y la academia en áreas clave como la investigación y la asistencia técnica orientada a cultivos de exportación para pequeños productores. Las iniciativas aisladas promovidas en forma aislada no tienen impactos significativos en el desarrollo rural.
2. Los servicios al productor son limitados y los instrumentos disponibles poco sofisticados.
 - Existe un limitado número de instrumentos para la promoción de este tipo de cultivos.
 - Entre los servicios más importantes, se señalan los servicios financieros. En los talleres y las entrevistas realizados en el marco de este Estudio los productores manifestaron que

estarían dispuestos a aumentar la producción de los cultivos de exportación, pero que necesitaban de condiciones financieras adecuadas.

3. La informalidad es uno de los aspectos que podría limitar el desarrollo de los cultivos orientados a las exportaciones, considerando que las empresas procesadoras de materias primas y las firmas exportadoras necesitan que sus proveedores puedan documentar sus operaciones. La creciente utilización de los sistemas de trazabilidad también inciden en la necesidad de formalizar a los productores y sus organizaciones.
4. Es limitado el número de organizaciones de productores y las existentes tienen un bajo nivel de desarrollo. Se observa que en general las organizaciones de pequeños productores se limitan a canalizar los beneficios de programas de asistencia o de distribución de insumos del gobierno. Sin embargo, son pocas las que evolucionan para promover la mayor competitividad a través de la compra asociada de insumos, la contratación de transporte, o la comercialización asociada. Son limitadas las organizaciones que evolucionan para convertirse en cooperativas de producción o para conformar empresas.

A nivel del Exportador:

5. Los exportadores se enfrentan a varios factores que afectan la competitividad de sus productos en los mercados internacionales.
 - El escaso nivel de desarrollo de la infraestructura vial influye para que los costos de transporte y logística para los productos de exportación.
 - A estos costos se deberán agregar los derivados de situaciones extraordinarias, tales como las dificultades de navegabilidad en épocas de bajante de los ríos.
6. Se observan dificultades en los sistemas de comercialización interna para varios productos. La combinación de generada por la elevada informalidad y poca organización de los productores, así como la falta de informaciones permiten que los acopiadores y comerciantes actúen como intermediarios, reduciendo los ingresos del productor.

Por Sub-región y por Departamento:

7. En la **sub-región en transición** se observa una compleja situación, donde la integración productiva de los pequeños productores es más limitada.
 - **Caaguazú** registra un importante crecimiento en la producción de mandioca destinada a la producción de almidón. Otros rubros productivos importantes son la caña de azúcar (en la zona oeste) y la producción de banana, piña y hortalizas en la zona este.
 - En **Caazapá** se observan avances importantes en los cultivos de exportación de pequeños productores, tales como el sésamo, caña de azúcar orgánico y cítricos.
8. En la **sub-región agroexportadora**,
 - **Itapúa** es el Departamento con mayor cantidad de cultivos de exportación y donde mejor se integran los pequeños productores con la estructura de la agricultura empresarial, aunque con marcadas diferencias entre distritos.
 - **Alto Paraná** cuenta con una mayor presencia de empresas agroexportadoras vinculadas a los rubros de la agricultura empresarial, pero registra relativamente menos cooperativas que Itapúa. Esta situación impacta en la menor diversidad de cultivos de exportación producidos por pequeños productores en este Departamento.

Por tipo de Cultivo:

9. **Cultivos Exportados.** Son rubros insertados definitivamente en el acervo productivo de los pequeños agricultores, pero se necesita mejorar los niveles de rendimiento y de calidad.
- **El sésamo**, un cultivo de relativamente reciente incorporación entre los productos agrícolas del Paraguay, ubica a Paraguay como el mayor productor y exportador del continente, compitiendo con los grandes productores de Asia y África. Paraguay ha llegado a ser el principal proveedor de Japón, uno de los mayores consumidores del mundo de este rubro.
 - **El azúcar orgánico** ha permitido a Paraguay posicionarse entre los grandes proveedores del mundo, aunque se observa una alta dependencia de las ventas a Estados Unidos.
 - **La mandioca**, cultivo tradicional de los pequeños productores se ha convertido en pocos años en un importante rubro vinculado a las exportaciones gracias a la producción de almidón, producto con el que Paraguay se ha ubicado entre los más importantes proveedores del mundo.
 - **La stevia o Kaá-Heé**, hierba edulcorante natural originaria del Paraguay, que no se ha podido hasta la fecha producir y exportar en volúmenes significativos, pese a la creciente demanda internacional. El aprecio que tiene este ha derivado en el ingreso de varios países productores al mercado, especialmente en América Latina y Asia, que producen y exportan volúmenes mayores que Paraguay.
 - **Jugos concentrados de cítricos**, que se exportan a exigentes mercados, como Europa, compitiendo con grandes productores como Estados Unidos y Brasil.
10. **Cultivos no exportados.** Estos cultivos tienen limitada presencia en los mercados internacionales, pero Paraguay tiene potencial para competir en condiciones ventajosas en los mercados de Asia y Europa.
- **La yerba mate, *Ilex Paraguayensis***, es al igual que la stevia un rubro originario del Paraguay. La demanda potencial es importante, considerando que la yerba mate es un estimulante natural que podría satisfacer los gustos del creciente número de consumidores de hierbas medicinales y té.
 - **Jugos concentrados de mburucuyá y mango**, frutas tropicales de creciente demanda en los mercados internacionales. Los mismos son exportados actualmente, aunque en cantidades poco significativas. Su potencial de crecimiento es importante, pero depende de la capacidad para ampliar la extensión de los cultivos.
 - **Las hortalizas** han sido incorporadas a este análisis debido a la creciente demanda internacional de alimentos. Sin embargo, su desarrollo dependerá primero de la capacidad de abastecer la demanda interna, y en segundo lugar, de la capacidad para generar suficiente oferta exportable. Una opción para estos cultivos es la producción de conservas, pulpas, y otras similares para su colocación en los mercados de Asia y Europa.
11. **Cultivos Potenciales.** Este listado incluye rubros cuya presencia es muy limitada entre los pequeños productores y que no son exportados o que son exportados en cantidades reducidas:
- **Cáscara de naranja, Hierbas medicinales y aromáticas, especias y tés**, en general tienen una creciente demanda internacional, aunque estos rubros presentan la desventaja actual de ser exportados con escaso valor agregado, con procesos que se restringen a su limpieza y clasificación. No obstante tienen un importante potencial para generar mayores ingresos y oportunidades de trabajo entre los pequeños productores.
 - **La nuez de macadamia** es un rubro exportado actualmente, pero en volumen poco significativo. Los precios internacionales son atractivos, pero la oferta exportable se ve limitada por el bajo nivel de plantaciones existentes actualmente.
 - **El poroto verde cuyo nombre científico es *Vigna mungo***, aunque más conocido con el nombre de **moyashi**. Algunas de las características de este cultivo podrían apoyar su expansión entre los pequeños productores. Sin embargo, para constituirse en un rubro de exportación se debería aumentar significativamente el área de cultivo y mejorar la calidad de la semilla, especialmente el tamaño y su capacidad germinativa.

- **Chía (*Salvia Hispánica*)**, un rubro no tradicional, cuyo cultivo para los pequeños productores es casi desconocido en Paraguay. Es una planta herbácea anual originaria de México. Su cultivo ha sido promocionado con relativo éxito en el norte argentino, desde donde se exporta a diversos mercados. Se encontraron datos de exportaciones desde Paraguay, pero no se han podido encontrar datos sobre el cultivo a nivel local.

Recomendaciones

En general,

12. Definir los **rubros estratégicos** que las instituciones del país deberán promover como cultivos de exportación entre los pequeños productores.
13. Brindar a esos **rubros estratégicos** definidos un respaldo sistémico, que aborde todos los requerimientos necesarios para mejorar su competitiva, y que incluyan a la investigación, los servicios de asistencia técnica y financiera, fomento de las organizaciones, apoyo en sistemas de comercialización, logística e infraestructura y promoción externa, entre otros.
14. Este estudio presenta una lista cultivos agrícolas con elevado potencial para generar ingresos, crear fuentes de empleo en el sector rural, y, por lo tanto, promover el desarrollo local, frenar la migración y reducir la pobreza.

A nivel de las sub-regiones y Departamentos

- Promover el enfoque de desarrollo territorial a los efectos de mejorar la gestión articulada y coordinada de los actores relevantes para promover cultivos potenciales de exportación.
- El apoyo al desarrollo de las organizaciones de productores es relevante para la competitividad de los cultivos de exportación, en especial si logran constituirse en cooperativas.
- Los gobiernos departamentales y locales deben promover la creación y el desarrollo de cadenas productivas que permitan a los pequeños productores insertarse efectivamente al sector formal de la economía nacional. En este sentido, la atracción de inversiones locales y externas a sus territorios debería formar parte de las prioridades para promover el desarrollo económico.

Para los Cultivos Exportados

- Ampliar la producción de variedades mejoradas para incrementar su rendimiento y su competitividad.
 - La caída en los rendimientos del sésamo de 1,2 Ton/Ha a 0,6 Ton/Ha requiere urgentes acciones para que este rubro no pierda competitividad en los mercados internacionales.
 - Las importantes inversiones realizadas en las industrias de almidón deberían ser acompañadas con la mejora en los rendimientos de los cultivos de mandioca. La industria se ha modernizado rápidamente, pero se mantienen los sistemas de cultivos tradicionales.
 - Las inversiones para mejorar los rendimientos de estos rubros podrían generar ingresos incrementales significativos entre los pequeños productores y por lo tanto convertirse en inversiones con elevado retorno económico y social.

Para los Cultivos No Exportados.

- Los cultivos potenciales requieren de avances en materia de investigación e importantes inversiones para promover la expansión del área y el volumen de producción.
 - Estos cultivos requieren, en general, identificar las variedades más productivas, así como las áreas agrologicas más aptas para su cultivo.

- La provisión de servicios financieros debe ser adecuada a las características particulares del sector, especialmente en los rubros que requieren elevados niveles iniciales de inversión.
- La aparición de nuevos actores en la industrialización de jugos de frutas puede abrir oportunidades para replicar iniciativas como la Alianza Público Privada (PPP), desarrollada en Caazapá y que permitió expandir el área de cultivo de cítricos.

Para los Cultivos Potenciales.

- Para estos cultivos, la prioridad debe ser investigar y desarrollar las variedades de mayor productividad, establecer las mejores prácticas culturales y definir las condiciones agrológicas más adecuadas para expandir su producción.
 - Entre estos cultivos se resalta al **poroto verde (*vigna mungo*)** como un rubro con elevado potencial para constituirse en un cultivo de renta adicional para los pequeños productores.
 - Se resaltan también a las hierbas medicinales, de las cuales existen decenas de variedades autóctonas y foráneas que pueden constituir rubros potenciales de exportación.
 - Varias hierbas medicinales son exportadas como materia prima para industrias. Los pequeños productores podrían recibir mejores ingresos si estas materias primas se pudieran procesar en el país para exportarlas con mayor valor agregado.

1. INTRODUCCIÓN

El presente Estudio es financiado por la Oficina en Paraguay de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) y tiene como objetivos identificar y analizar posibles cultivos potenciales para la exportación, los cuales son o pueden ser producidos por pequeños productores.

El Equipo conformado para llevar adelante el Estudio está integrado por técnicos del Instituto Desarrollo, y ha recibido el valioso respaldo de dos expertos japoneses: la señora Tamayo Ito, especialista en promoción de exportaciones y el señor Nobuki Toyooka, experto en economía agrícola y comercialización.

A nivel local el Estudio considera los cultivos agrícolas no mecanizados producidos por los pequeños productores de 4 Departamentos de la Región Oriental: Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná.

Entre las condiciones establecidas para la realización del Estudio, se determinaron como destino para las exportaciones potenciales a los mercados de Asia, que incluyen a Japón, China, Corea, India, Taiwán y Hong Kong, así como a Europa, donde se incluyen los 27 países que conforman la Unión Europea.

Siguiendo los principios adoptados en el marco del “Estudio para el Desarrollo Rural Integral dirigido al Pequeño Productor” (EDRIPP) este trabajo adopta la denominación “pequeño productor”, como sinónimo de “productor familiar” (o de la denominación genérica “Agricultura Familiar”), a los efectos de coincidir con las definiciones adoptadas a nivel del MERCOSUR¹.

El Estudio ha sido posible gracias al apoyo de numerosas autoridades del gobierno central, especialmente REDIEX, el Ministerio de Industria y Comercio y el Ministerio de Agricultura y Ganadería, así como a las gobernaciones y los municipios en los cuatro Departamentos. Se resalta igualmente al importante respaldo recibido de las empresas privadas y cooperativas entrevistadas durante la realización del Estudio.

Finalmente, el principal aporte para este trabajo ha sido recibido de los pequeños productores, sus líderes y representantes, que participaron activamente en los talleres realizados, quienes recibieron a los miembros del Equipo del Estudio en sus fincas y respondieron amablemente a todas las preguntas.

A todos ellos, nuestros sinceros agradecimientos.

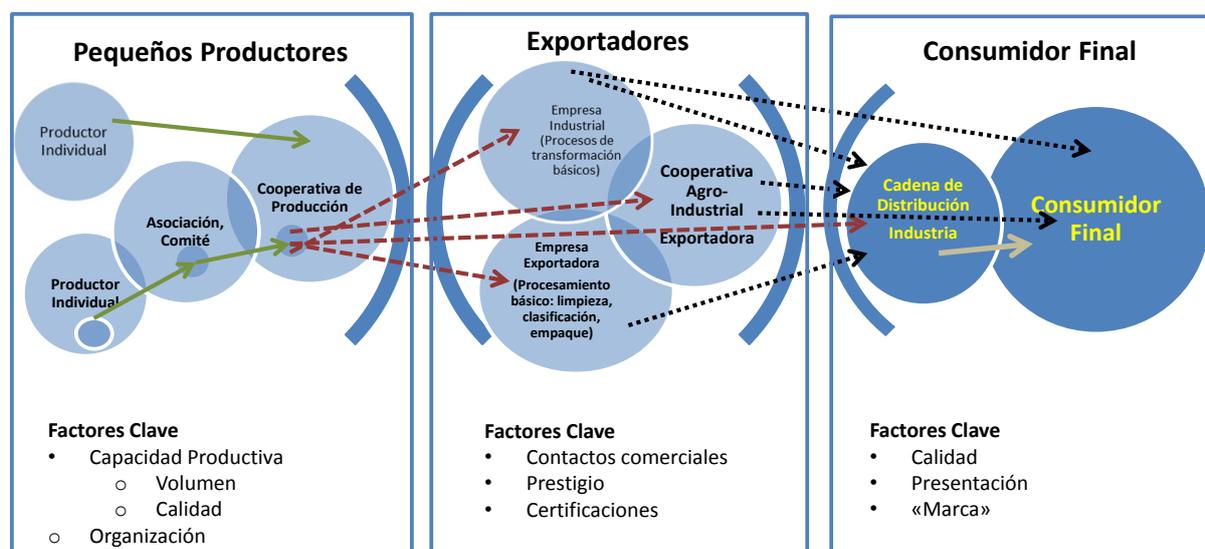
¹ Resolución *ERCOSUR/VII REAF/DT N°08/07 sobre Definición, Criterios, Productos e Instrumentos de Facilitación del Comercio en la Agricultura Familiar*

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

La tarea de identificar cultivos potenciales de exportación para pequeños productores ha requerido adoptar una metodología que permita considerar la demanda internacional y la oferta local en base a criterios objetivos de análisis.

El presente documento analiza los factores que inciden en la cadena completa de comercialización, que parte de la finca del pequeño productor y termina en el consumidor final del país de destino. El proceso completo se observa en la siguiente Figura, que parte desde los aspectos vinculados a la capacidad productiva y de organización de los pequeños productores, pasa por las características de las empresas y cooperativas exportadoras de Paraguay y termina en los mercados de destino donde los consumidores finales acceden a los productos nacionales.

FIGURA 1. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



En función a la demanda final, el presente estudio ha identificado los cultivos más competitivos actualmente o potencialmente, considerando la capacidad productiva de las pequeñas fincas agrícolas y la presencia de exportadores que acceden o podrían acceder a los mercados de Asia y Europa.

En el Capítulo 2 se presentan los antecedentes vinculados a los aspectos macro del comercio exterior paraguayo, resaltando la concentración de las exportaciones paraguayas en un limitado número de rubros y de mercados.

La demanda internacional analizada en este Estudio corresponde a los mercados de Asia, que incluyen a Japón, India, China, Corea, Taiwán y Hong-Kong, y a los 27 países que conforman la Unión Europea² (Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumanía, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, y Reino Unido).

El Equipo del Estudio realizó un análisis exhaustivo de los mercados de Asia y Europa citados, a fin de identificar la demanda potencial para una lista preliminar de cultivos agrícolas producidos por pequeños productores. Se recurrió para este análisis a diversas fuentes, entre las que resaltan

² Unión Europea. Información disponible en: http://europa.eu/index_es.htm

la información obtenida a través del TRADEMAP³, así como las estadísticas generadas localmente por la Dirección Nacional de Aduanas (DNA)⁴ y sistematizadas por el Banco Central del Paraguay (BCP)⁵, así como de la información disponible a través de la Ventanilla Única del Exportador (VUE)⁶.

Los Capítulos 3 y 4 analizan los factores transversales que inciden sobre todo el proceso presentado en la Figura anterior, resumidos en las políticas públicas vigentes, así como los aspectos institucionales relacionados a los servicios de apoyo brindados a los actores relevantes que intervienen a lo largo del proceso, incluyendo los relacionados a los pequeños productores así como a las empresas exportadoras.

Seguidamente, en el Capítulo 5 se analizó la información estadística disponible sobre la oferta productiva del país, y en especial de los 4 Departamentos que abarca el presente Estudio. La información básica utilizada es la generada por el Censo Agropecuario Nacional del año 2008 (CAN 2008), impulsado por la Dirección de Censo y Estadísticas Agrarias (DCEA-MAG) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG). Asimismo, se recurrió a la información disponible en la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), así como a los datos demográficos de la Dirección General de Estadísticas Encuestas y Censos (DGEEC).

La oferta considerada fue establecida en base a las siguientes condiciones:

- Cultivos agrícolas, no mecanizados,
- Producidos por pequeños productores,
- Ubicados en cuatro Departamentos: Caazapá, Caaguazú, Itapúa y Alto Paraná.

A los efectos de coincidir con la resolución “*MERCOSUR/VII REAF/DT N°08/07 sobre Definición, Criterios, Productos e Instrumentos de Facilitación del Comercio en la Agricultura Familiar*”, el concepto de pequeño productor se asimila al de la Agricultura Familiar. Por lo tanto, a los efectos de este Estudio, se incluyen en esta categoría a: “*aquella actividad productiva rural que se ejecuta utilizando principalmente la fuerza de trabajo familiar para la producción de un predio; que además no contrata en el año un número mayor de 20 trabajadores asalariados de manera temporal en épocas específicas del proceso productivo, que residen en la finca y/o en comunidades cercanas y que no utiliza – bajo condición alguna sea en propiedad, arrendamiento, u otra relación, más de (50 ha en la R. Oriental y 500 ha en la R. Occidental), de tierras independientemente del rubro productivo*”. Esta clasificación es también utilizada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), tal como se puede observar en el Cuaderno de Desarrollo Humano, “**Sector rural paraguayo: una visión general para un Diálogo informado**”, publicado en Diciembre de 2010.⁷

En esta etapa del análisis se recopiló la información disponible en varios estudios previos elaborados en el marco de la asistencia técnica de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), así como de los estudios desarrollados en el país por otros organismos de cooperación, entre los que se resaltan las iniciativas de la Agencia de Cooperación de los Estados Unidos (USAID), a través de los proyectos Paraguay Vende y Paraguay Productivo.

La información recopilada de esas fuentes secundarias fue complementada con la realización de 6 talleres en los 4 Departamentos incluidos en el Estudio, de los cuales participaron más de 240 pequeños productores, representantes de instituciones del gobierno central, departamental y

³ Trade Statistics for International Business Development, TradeMap: <http://www.trademap.org/>

⁴ Dirección Nacional de Aduanas (DNA): <http://www.aduana.gov.py/>

⁵ Banco Central del Paraguay (BCP): <http://www.bcp.gov.py/>

⁶ Ventanilla Única del Exportador (VUE). <http://www.vue.org.py>

⁷ Documento disponible en: <http://www.undp.org.py/v3/publicaciones2.aspx?pro=47002>

municipal, cooperativas, empresas privadas y líderes de organizaciones de productores. Igualmente, se realizaron numerosas entrevistas con representantes del gobierno, de la academia, de empresas exportadoras y cooperativas, así como visitas a fincas de pequeños productores, incluso en Departamentos no cubiertos por el Estudio, como San Pedro y Cordillera.

En el Capítulo 7 se presenta el proceso de selección de los cultivos potenciales de exportación, empezando por la definición de los criterios para identificar la lista final de cultivos, clasificados en tres categorías principales: Cultivos Exportados en la actualidad (CE), Cultivos No Exportados (CNoE), y Cultivos Potenciales (CP).

Tras analizar la demanda internacional y la oferta exportable, y en base a los criterios de selección acordados por el Equipo del Estudio, se estableció una lista final de 15 cultivos, sobre los cuales se profundizó el análisis, tomando en consideración todo el proceso que conduce a un determinado rubro desde la finca del productor hasta el consumidor final, en los mercados externos.

En el Capítulo 8, se analizan a profundidad cada uno de los cultivos seleccionados, incluyendo la demanda internacional, los principales compradores de Asia y Europa, las empresas y cooperativas paraguayas que operan en el mercado internacional. Este análisis incluye los aspectos técnicos de cada cultivo y se presenta un análisis FODA para cada uno de ellos

Finalmente, en el Capítulo 9 se presentan las conclusiones y recomendaciones generales.

3. ANTECEDENTES

El sector productivo primario es la base para el crecimiento económico en países basados en la agricultura, como es el caso de Paraguay. Estos países necesitan para su desarrollo una revolución productiva, principalmente entre los pequeños productores, que son la mayoría. (WDR 2008, Banco Mundial).

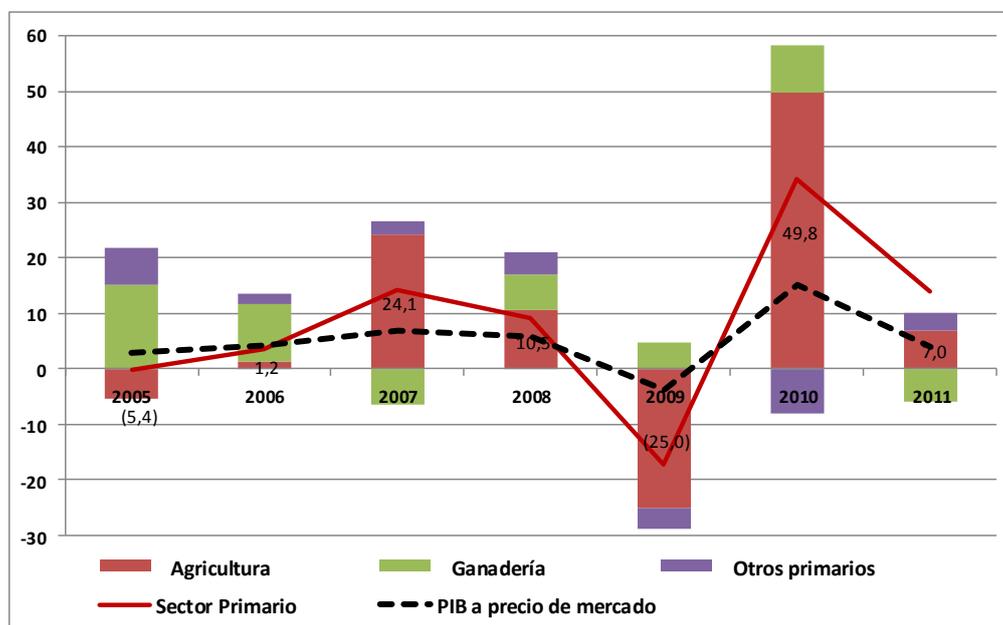
Por tal motivo, la agricultura es la principal vía existente en Paraguay para reducir la pobreza, que afectaba al año 2010 a casi la mitad de la población rural (48,9%), y para combatir la pobreza extrema, que afecta al 32,4% de los habitantes rurales, según la publicación sobre los “Principales Resultados de Pobreza y Distribución del Ingreso 2010”, en base a la Encuesta Permanente de Hogares de la Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC)⁸.

El dinamismo de la economía paraguaya depende directamente del resultado del sector agrícola, tal como ocurrió en el año 2010, cuando alcanzó un nivel histórico de crecimiento (15,0%), determinado en gran medida por los excelentes resultados agropecuarios.

En contraste a la situación anterior, los resultados del sector agrícola actuaron en sentido inverso en el año 2009, cuando una marcada retracción del sector agrícola (-25%) provocada por factores climáticos adversos (sequía), influyó para que la economía paraguaya tuviera un resultado negativo del 3,8%.

El siguiente gráfico muestra la evolución del Producto Interno bruto y su relación con los resultados del Sector Primario, y en especial el gran impacto de la agricultura, que marca la tendencia del PIB anual de manera significativa.

GRÁFICO 1. EVOLUCIÓN DEL PIB Y EL APOORTE DEL SECTOR PRIMARIO



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCP.

La siguiente tabla ilustra el impacto del sector agrícola en los resultados del sector primario, y, a su vez, la relación entre éste y el resultado global de la economía paraguaya.

⁸ Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC). 2010. <http://www.dgeec.gov.py/>

TABLA 1. EVOLUCIÓN DEL PIB Y EL APOORTE DE LOS SECTORES PRODUCTIVOS.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Sector Primario	(0,1)	3,6	14,3	9,2	(17,2)	34,1	14,0
Agricultura	(5,4)	1,2	24,1	10,5	(25,0)	49,8	7,0
Ganadería	15,1	10,6	(6,4)	6,5	4,8	8,5	(6,0)
Otros primarios	6,6	1,8	2,5	4,0	(3,7)	(8,1)	3,1
Sector Secundario	2,7	2,5	(1,2)	2,0	(0,8)	6,3	(0,8)
Sector Terciario	4,3	5,8	5,3	4,8	2,2	9,0	5,7
PIB a precio de mercado	2,9	4,3	6,8	5,8	(3,8)	15,0	4,0

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCP.

Igualmente, el resultado del sector agrícola incide en el valor de las exportaciones, tal como se observa en la siguiente tabla, en la que se resalta la fuerte disminución de las exportaciones de semillas de soja y aceites vegetales en el año 2009, y el fuerte repunte de esos sectores en el año 2010.

TABLA 2. EVOLUCIÓN HISTÓRICA DE LAS EXPORTACIONES, POR RUBROS PRINCIPALES

Año	Fibras de Algodón	Semilla de Soja	Aceites Vegetales	Harinas	Cereales	Carne	Madera	Otros	Total
1990	328.925	267.429	13.215			131.339	37.746	180.027	958.681
1991	313.927	157.126	24.380			52.168	44.348	145.147	737.096
1992	200.298	137.222	42.483			44.298	52.927	179.327	656.555
1993	155.522	223.689	40.425			44.578	63.827	197.177	725.218
1994	151.425	222.259	63.339			49.859	78.696	251.255	816.833
1995	268.064	175.923	63.943			51.942	89.475	269.985	919.331
1996	188.146	324.156	73.504			45.209	94.018	318.411	1.043.445
1997	72.857	493.598	61.447			47.718	100.723	366.437	1.142.779
1998	75.419	440.315	70.712			67.268	69.656	290.733	1.014.103
1999	61.546	307.135	49.135			33.927	58.797	230.230	740.769
2000	78.493	285.924	42.029	62.383	31.745	70.370	75.062	223.351	869.357
2001	83.469	356.315	46.897	78.737	50.696	76.419	68.739	228.933	990.205
2002	35.961	340.685	77.165	105.348	38.447	71.098	55.718	226.179	950.600
2003	57.859	559.347	96.490	151.703	113.895	49.130	59.557	217.752	1.305.733
2004	113.135	573.245	129.202	175.667	65.097	150.272	67.951	278.945	1.553.514
2005	76.020	562.990	102.794	140.886	117.256	251.933	78.971	324.261	1.655.111
2006	40.839	420.408	110.901	138.399	207.194	416.252	95.386	413.864	1.843.244
2007	45.558	860.127	259.913	298.290	350.737	364.268	110.640	527.660	2.817.193
2008	25.427	1.485.311	587.941	545.820	372.990	622.242	118.390	705.187	4.463.309
2009	20.157	787.159	260.782	378.720	456.878	578.980	95.990	588.356	3.167.021
2010	24.411	1.590.787	275.616	349.158	549.187	919.777	101.574	723.265	4.533.777

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCP.

La mayor parte de las exportaciones paraguayas corresponden a rubros del sector agrícola, y el mayor aporte corresponde a los rubros de la agricultura empresarial, que incluye a la ganadería y el sector forestal.

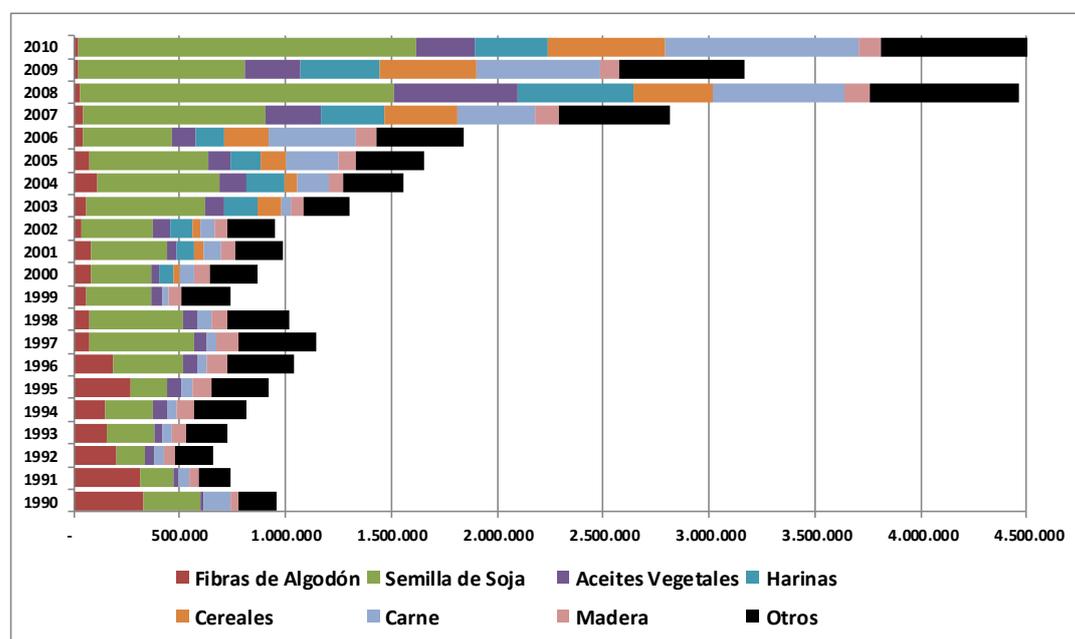
La participación de los pequeños productores, se reduce a montos pocos significativos, y se vincula al algodón, cuya participación en las exportaciones ha perdido relevancia desde mediados de los años 90, así como a la mayor parte de los rubros considerados no tradicionales, agrupados en la columna Otros de la Tabla 2, junto a las manufacturas y rubros no agrícolas, que en conjunto representado un promedio menor al 20% del total exportado en los últimos 10 años.

Los rubros principales de la Tabla 2 (soja, aceites vegetales, harina y cereales) han representado en promedio la mitad de las exportaciones totales desde el año 1990, y desde el año 2001 en adelante, el 60% del total, influenciado, entre otros, por la drástica disminución de las exportaciones de algodón.

Paraguay posee la economía más pequeña y menos desarrollada del MERCOSUR. Los principales indicadores muestran que su estructura económica y productiva depende en gran medida del sector primario, especialmente de la agricultura y la ganadería. La base industrial es limitada y conformada en su mayoría por procesadoras de materias primas de origen agropecuario. En consecuencia, la estructura de exportaciones es poco sofisticada y vulnerable a factores exógenos, los que afectan tanto a la oferta (factores climáticos) como a la demanda (precios en los mercados internacionales).

El crecimiento de las exportaciones paraguayas se vincula al mayor dinamismo de los cultivos empresariales y la ganadería, considerando que el único rubro relacionado a los pequeños productores (algodón) se ha contraído severamente y, por otra parte, a que los rubros agrupados en Otros, muestran un lento crecimiento relativo.

GRÁFICO 2. EXPORTACIONES PARAGUAYAS, PARTICIPACIÓN DE RUBROS PRINCIPALES



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BCP.

De acuerdo a Ricardo Hausmann y Bailey Klinger (*The Growth Diagnostic: Paraguay*), el país tiene uno de los niveles más bajos de sofisticación en su canasta de productos exportados, por lo que existe un considerable potencial para aumentar el volumen de exportación de los rubros actuales, así como para exportar nuevos productos. Estos actores señalan que los canales para explotar esas oportunidades no han sido aprovechados debido a varios factores, entre ellos las deficiencias en infraestructura y la falta de oportunidades que derivan del bajo nivel de desarrollo institucional.

En general, la economía paraguaya es vulnerable a los factores exógenos, debido a que puede verse afectada por tres factores:

- i) Su estructura productiva se sustenta en la agricultura y la ganadería, y las exportaciones dependen de una canasta de productos concentrada en pocos rubros;
- ii) Su economía abierta es sensible a las variaciones de la demanda y la oferta internacional sobre los principales componentes de su balanza comercial; y
- iii) La infraestructura y la capacidad logística relacionada al comercio internacional se encuentran poco desarrolladas, factores que sumados a la carencia de costas marítimas, afectan su competitividad.

Los factores citados pueden incidir en forma separada o simultánea sobre los resultados económicos del país. El último caso se ha dado en el año 2009, cuando una fuerte sequía afectó la producción local, situación que fue exacerbada por la crisis financiera internacional iniciada en el año 2008, y que repercutió en Paraguay a través de la reducción de los precios internacionales de los commodities.

Los principales mercados para las exportaciones paraguayas se presentan en la siguiente Tabla.

TABLA 3. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, POR DESTINO. VALOR FOB US\$

Año	TOTAL	MERCOSUR	Europa		Asia		Resto del Mundo
			Estudio CPE*	Resto	Estudio CPE**	Resto	
1994	816.832.962	424.846.511	226.827.458	10.953.053	13.417.544	7.176.239	133.612.157
1995	919.331.253	528.048.947	178.122.573	4.532.072	59.561.622	14.144.460	134.921.579
1996	1.043.445.138	660.124.358	226.701.572	10.252.578	23.105.488	5.226.469	118.034.673
1997	1.142.778.560	586.288.608	317.864.263	2.473.593	39.398.627	887.645	195.865.824
1998	1.014.103.182	530.772.426	285.129.552	1.741.318	15.656.778	2.238.103	178.565.005
1999	740.769.470	307.475.728	280.958.935	2.412.356	24.587.222	10.785.707	114.549.522
2000	869.357.337	551.544.568	118.559.101	1.958.529	30.377.582	9.972.882	156.944.675
2001	990.204.946	518.733.961	110.050.539	34.499.767	74.896.554	23.052.213	228.971.912
2002	950.600.330	552.743.755	82.993.823	33.670.573	41.558.891	12.647.983	226.985.305
2003	1.305.732.740	772.888.977	83.085.498	105.526.534	42.962.698	28.093.636	273.175.396
2004	1.553.514.849	827.762.179	96.968.507	68.987.145	81.477.360	99.186.859	379.132.799
2005	1.655.111.395	892.631.990	104.596.770	18.042.450	101.773.113	158.326.704	379.740.367
2006	1.843.244.117	873.423.962	110.625.372	35.636.649	60.562.154	267.147.736	495.848.242
2007	2.817.193.359	1.301.169.446	243.363.346	86.169.272	153.149.326	263.337.008	770.004.961
2008	4.463.309.204	2.135.360.472	357.238.788	64.010.129	282.298.049	436.984.265	1.187.417.502
2009	3.167.021.313	1.532.738.886	190.025.758	84.231.480	147.802.782	300.701.527	911.520.880
2010	4.533.777.290	2.194.336.883	462.819.371	104.703.245	157.240.706	504.859.324	1.109.817.761
2011	5.517.376.599	2.817.099.733	503.952.470	292.660.828	151.706.358	515.347.647	1.236.609.563

(*) Incluye a los 27 países que conforman la Unión Europea.

(**) Incluye a Corea, China, Hong-Kong, India, Japón, y Taiwán.

Fuente: Sistema Informático Sofía de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA).

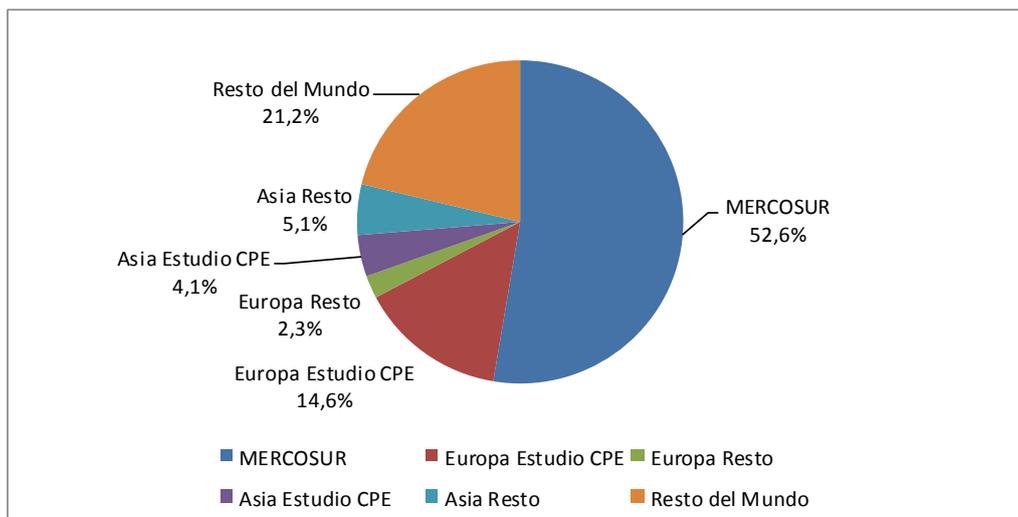
La tabla anterior ilustra la elevada dependencia de las exportaciones paraguayas respecto al MERCOSUR, que en el año 2011 fue el destino del 51% de las ventas del país.

Los mercados seleccionados para este estudio fueron el destino de sólo 11,9% de las exportaciones totales del año 2011, un nivel muy por debajo del 30,2% que representaban en promedio durante el periodo de mayores ventas a esos mercados (1994-1999). Particularmente bajo es el nivel de ventas a los países de Asia-6 (Japón, China, India, Corea, Taiwán y Hong-Kong), donde habita aproximadamente un tercio de la población mundial, y que fueron el destino del 2,7% de las exportaciones paraguayas en el año 2011,

Considerando el promedio del periodo 1994-2011, las exportaciones por destino muestran que el MERCOSUR ha sido el principal mercado para las ventas externas de Paraguay (52,6%), seguido por los países agrupados en el resto del mundo.

La elevada dependencia respecto al MEROSUR implica importantes desafíos para el comercio exterior de Paraguay, considerando que en situaciones de retracción de la economía internacional, como el que se registra desde hace varios años, se incrementan las dificultades para acceder a los mercados de los países socios del bloque.

GRÁFICO 3. EXPORTACIONES POR DESTINO. PROMEDIO 1994-2011. VALOR FOB US\$



Fuente: Sistema Informático Sofía de la Dirección Nacional de Aduanas (DNA).

La estructura de los mercados de destino establece una distribución que podría ser poco favorable para los pequeños productores de Paraguay, considerando que varios rubros se destinan a mercados regionales, especialmente MERCOSUR, que muestran altos índices de volatilidad. Estos rubros incluyen, por ejemplo, a las frutas frescas (banana, piña).

En base a lo expuesto, la necesidad de identificar cultivos potenciales de exportación para los pequeños productores se debe a las siguientes características:

- Bajo nivel de participación de los rubros producidos por los pequeños productores en las exportaciones totales.
- Concentración de las exportaciones paraguayas en un listado reducido de rubros vinculados a la agricultura empresarial, principalmente al complejo de cereales y oleaginosas y a la carne bovina.
- Concentración del destino de las exportaciones en el mercado regional, especialmente MERCOSUR, y bajos niveles de venta a los mercados de Asia y Europa.

4. POLÍTICAS PÚBLICAS

En esta sección se presenta un resumen de las políticas públicas relacionadas al sector productivo, en especial a las iniciativas tendientes a promover el desarrollo de las exportaciones de rubros agrícolas producidos por pequeños productores.

Los principales instrumentos de políticas y planes relacionados a este Estudio que han sido analizados son:

- **Plan Estratégico Económico y Social PEES 2008-2013**
- **Marco Estratégico Agrario Ampliado– MEA 2009-2018. Directrices Básicas**
- **Plan Nacional de Exportaciones**

Asimismo, se ha revisado el **Estudio para el Desarrollo Rural Integral Dirigido al Pequeño Productor** (EDRIPP), preparado con el apoyo de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), y que ha servido de base para la elaboración de los “*Lineamientos para Formular la Estrategia de Desarrollo Sostenible de los Territorios Rurales*”.

Se presenta seguidamente un resumen de las políticas públicas más relevantes expresadas en los documentos mencionados:

4.1. Plan Estratégico Económico y Social PEES 2008-2013

El PEES 2008-2013 es la política gubernamental vigente al momento del presente Estudio y establece el marco de las políticas públicas vinculadas a la economía y el sector productivo del país.

El objetivo del Plan Estratégico Económico y Social (PEES) es “*crear un sistema que sirva para coordinar las distintas políticas públicas e implementar la estrategia de crecimiento económico inclusivo en el mediano plazo*”

Los ocho pilares que conforman el Plan Estratégico son:

- *Mantener políticas macroeconómicas consistentes que aseguren la estabilidad y ofrezcan un contexto previsible para la toma de decisiones económicas;*
- *Desarrollar un sistema financiero sólido y seguro, capaz de ofrecer servicios de calidad a todos los actores económicos, sin exclusiones;*
- *Mejorar las empresas públicas mediante una gestión más profesional, más eficiente y transparente;*
- *Modernizar la administración pública orientada a facilitar el acceso de toda la población a los servicios públicos;*
- *Realizar una reforma agraria integral con reactivación de la agricultura familiar;*
- *Impulsar el desarrollo de la infraestructura;*
- *Fortalecer la competitividad y mejorar el clima de negocios e inversión;*⁹
- *Generar empleo y luchar contra la pobreza y contra toda forma de exclusión social.*

Entre los aspectos más resaltantes del diagnóstico presentado en el PEES se señalan:

- *La existencia de “una estructura productiva dual que se manifiesta en la coexistencia de un sector dinámico y minoritario que funciona como enclave, y otro sector mayoritario que tiene un escaso dinamismo”.*
- *En el sector agropecuario también coexisten un sector exportador dinámico (donde confluyen el sector sojero y la producción de carne) y la Agricultura Familiar Campesina (AFC) dedicada principalmente al algodón y varios cultivos de subsistencia”.*

⁹ Los párrafos subrayados en esta sección indican los aspectos que tienen mayor relación al presente Estudio.

- *Además, la economía paraguaya presenta debilidades importantes en materia de competitividad, relacionadas con el déficit de infraestructura (vial, de comunicaciones, de transmisión eléctrica, etc.), el bajo nivel de desarrollo tecnológico, incluso en los sectores exportadores dinámicos, y la baja tasa de escolaridad de la mano de obra.*
- *Una de las principales restricciones que se heredan del pasado es la modalidad de inserción internacional comercial, productiva y financiera del Paraguay.*
- *El proceso de Crecimiento Económico con Inclusión Social requiere que se produzcan cambios en el esquema de relaciones económicas internacionales, el logro de una mayor diversificación de las exportaciones de bienes y servicios, un objetivo fundamental para mitigar los impactos de los acontecimientos externos sobre la estructura exportadora.*
- *Desafíos fundamentales para mejorar la modalidad de inserción internacional de la economía paraguaya son la ampliación del número de rubros exportables, la incorporación de mayor valor agregado a los productos tradicionales de exportación y la ampliación del número de mercados a los que accede la oferta exportable.*

El Objetivo VII del PEES refiere que la mejora de la capacidad competitiva y del clima de negocios impone desafíos importantes al Paraguay. Las debilidades se ponen de manifiesto en la insuficiencia de oferta exportable, a pesar de los esfuerzos realizados recientemente para desplegar una estrategia de expansión de las exportaciones.

El documento expresa además que: “Las cadena productivas prioritarias en Paraguay son las vinculadas a la producción forestal, los lácteos, el sésamo, la stevia y otras hierbas medicinales, el sector hortofrutícola, la industrialización de cereales y oleaginosas (incluyendo los biocombustibles), la industrialización de carnes, textil y el algodón, siempre que sean realizadas con base en prácticas de producción más limpias”.

4.2. Marco Estratégico Agrario Ampliado – Directrices Básicas

El Marco Estratégico Agrario “es un instrumento del sector agropecuario de Paraguay elaborado en consulta con instituciones públicas, privadas e internacionales con el propósito de dar una visión de la agricultura a la que se aspira en los próximos diez años y una referencia respecto a los caminos a transitar para alcanzar esa imagen objetivo. El propósito del MEA es que sus planteamientos y las prioridades que establece sirvan para el diseño de políticas públicas y la adopción de medidas orientadas al desarrollo del sector agrario y rural, así como para la formulación de programas y proyectos”.

El diagnóstico presentado en el documento señala, con respecto al desempeño reciente y a los rasgos relevantes de la gestión del desarrollo sectorial, lo siguiente:

- *Crecimiento sectorial diferenciador, concentrador y excluyente.*
- *Elevados niveles de pobreza y migración rural.*
- *Deterioro ambiental.*
- *Concentración de tierras.*
- *Conflictividad rural agravada.*
- *Deterioro de la Agricultura Familiar.*
- *Institucionalidad debilitada.*

Respecto a la gestión del desarrollo sectorial, las limitantes identificadas son:

- *Carencia de directrices de políticas sectoriales estables y coordinadas.*
- *Fragmentación e improvisación estratégica.*
- *Gestión institucional funcionalmente dispersa, carente de una visión compartida del desarrollo.*
- *Asistencialismo reactivo como mecanismo básico de respuesta.*

- *Centralismo acentuado y carencia de un enfoque territorial del desarrollo.*
- *Instancia de participación social generalmente débil, discontinua y circunstancial.*
- *Dotación disminuida de recursos humanos calificados.*
- *Baja capacidad de interlocución y negociación*

Los Ejes Estratégicos definidos son:

1. *Desarrollo de la Competitividad Agraria*
2. *Desarrollo de la Agricultura Familiar y Seguridad Alimentaria*
3. *Desarrollo Forestal Sostenible y Servicios Ambientales*
4. *Desarrollo Pecuario y Granjero*
5. *Desarrollo de Agro-Energía*
6. *Instrumental: Adecuación Institucional Sectorial y Reingeniería del MAG.*

De los ejes definidos, se vincula con el presente Estudio el primero de ellos, cuyos aspectos relevantes se resumen a continuación.

Eje 1. Desarrollo de la Competitividad Agraria

- *La estructura productiva agropecuaria es fundamentalmente fragmentada y se caracteriza por ser muy heterogénea. Existen familias cuya ocupación en la agricultura es marginal y responde básicamente a un objetivo de subsistencia, otras que están involucradas en cadenas de producción competitivas, así como también grupos significativos de productores familiares que tienen el potencial de insertarse en los mercados de manera competitiva.*
- *En el ámbito internacional, la producción primaria actualmente presenta un escenario en el cual los pequeños productores agrarios, principalmente de commodities, abandonan el mercado y que la estructura productiva tiende a conformarse por superficies mayores de producción con un menor número de productores. Paraguay no escapa a esta tendencia mundial. Paralelamente, el análisis de la participación de los agricultores familiares en la producción primaria indica que la misma ha disminuido significativamente, tanto en volumen como en número de productores.*
- *No obstante, existen varios casos de productores de pequeña escala que son competitivos a nivel internacional. Uno de los sectores más ilustrativos actualmente son los agricultores que producen sésamo. A diferencia de otros commodities (algodón, maíz, soja, trigo, otros), la estructura productiva mundial del sésamo se encuentra conformada por pequeños productores, donde los principales países exportadores tienen su base de producción en fincas de tamaño menor.*
- *Paraguay, país que por un lado es ubicado como uno de los menos competitivos del continente americano, es el 4° exportador mundial de soja, se encuentra entre los primeros tres mayores países exportadores de azúcar orgánica del mundo y entre los primeros 10 países exportadores de carne bovina.*

Objetivos General del MAE

- *Generar las condiciones para que los productores agrarios puedan desempeñarse competitivamente, incrementando su participación en los mercados de los productos para los cuales el país cuenta con ventajas comparativas, y creando ventajas competitivas a través de la innovación tecnológica y la productividad de los factores de producción en el ámbito nacional.*

Objetivos Específicos:

- *Facilitar el acceso de los productores a información tecnológica adecuada para los requerimientos del incremento sostenible de la productividad y la adecuación de la producción a los estándares de calidad e inocuidad de los mercados de destino.*
- *Desarrollar un sistema institucional eficaz, capaz de generar y transferir tecnología apropiada a los sistemas de producción de mayor relevancia a nivel nacional, con enfoque territorial.*

- *Generar un ambiente de negocios atractivo para la captación de inversiones para el desarrollo agrario, en especial, bajo enfoque de cadenas productivas integradoras generadoras de empleos, potenciando la formación del capital humano y el capital social.*
- *Incrementar el número de cadenas productivas en base al desarrollo de nuevos productos a nivel primario y/o a nivel industrial y diversificar los mercados de destino.*
- *Obtener mayor valor del producto agrario a través de innovaciones en el proceso de producción (certificaciones de buenas prácticas de producción, comercio justo, productos orgánicos y otros) y en la calidad del producto, para lograr mayor margen o retorno económico.*
- *Desarrollar capacidad de gestión de mercado y estrategias productivas primarias, de agro procesamiento orientadas por la demanda.*
- *Mejorar la infraestructura productiva y de comunicaciones para aprovechar las oportunidades de mercado.*

Líneas Programáticas

- *Investigación, Desarrollo y Transferencia de Tecnología*
- *Fortalecimiento del Sistema Nacional de Control de Calidad e Inocuidad de la Producción Agraria*
- *Desarrollo de Cadenas Productivas*
- *Mejoramiento de Infraestructura Productiva y de Comunicaciones*
- *Gestión de Mercados*

4.3. Plan Nacional de Exportaciones

Si bien el Plan Nacional de Exportación (PNE) ya no se encuentra vigente (aprobado e implementado durante el período 2004-2008), los principales aspectos de diagnóstico y algunas líneas de las recomendaciones de políticas públicas siguen teniendo vigencia en las acciones desplegadas por la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX).

Visión: *“Paraguay, país exportador de productos y servicios competitivos, y diversificados”.*

Misión: *“Aumentar 50% las exportaciones en 5 años, con énfasis en la diversificación y el incremento del valor agregado”.*

Los Cinco pilares del PNE eran:

- *Inteligencia de mercados.*
- *Oferta exportadora suficiente y de calidad.*
- *Aumento del valor agregado.*
- *Diversificación de la oferta.*
- *Atracción de inversiones.*

Igualmente, definía como condiciones la modernización institucional y competitividad.

- *En la estructura establecida en el marco del PNE e implementadas por REDIEX, el sector privado lidera las Mesas Sectoriales de trabajo y asumen compromisos concretos mediante el mecanismo de los convenios de competitividad de las exportaciones. Entre otros, las funciones fueron:*
- *Elegir productos y mercados prioritarios para aplicar recursos financieros limitados, y formar mesas sectoriales.*
- *Poner en marcha acuerdos de competitividad de exportaciones.*
- *La universidad integra las mesas de trabajo y asumen el compromiso de participar en la marcha de los acuerdos de competitividad de las exportaciones y participa con investigación aplicada y capacitación de recursos humanos en los sectores y productos priorizados.*

Respecto a los recursos para ejecutar el PNE, algunas de las propuestas eran:

- *Crear una línea de crédito (capital de trabajo y compra de activos) importante para proyectos de exportación en los sectores priorizados en el Plan Nacional.*
- *Fortalecimiento de cadenas productivas.*
- *Mejorar la infraestructura para la exportación.*
- *Aplicar recursos financieros suficientes para coordinar el Plan Nacional de Exportaciones.*

Una política de competitividad, requeriría las siguientes acciones:

- *Programa de fortalecimiento de las cadenas productivas y clusters.*
- *Apoyar el desarrollo de la cadena de valor de las actividades exportadoras.*
- *Apoyo a las mesas sectoriales en el mejoramiento de productos priorizados.*
- *Impulsar programas de calidad y productividad de las empresas.*
- *Desarrollar en la universidad y en los centros de desarrollo productivo o tecnológico investigaciones orientadas a la innovación y competitividad de los sectores priorizados por el PNE.*

Objetivos

1. *Inteligencia de Mercados. Conocer los mercados --actuales y nuevos-- para identificar las potencialidades y negociar el acceso.*
2. *Oferta exportable suficiente y de calidad. Asegurar la producción de una oferta exportadora suficiente y que cumpla con los estándares internacionales.*
3. *Aumento del valor agregado de las exportaciones.*
4. *Diversificación de oferta exportable.*
5. *Atracción de inversiones, nacional e internacional en los emprendimientos necesarios para aumentar el valor agregado y la diversificación de la oferta.*

4.4. Estudio para el Desarrollo Rural Integral Dirigido al Pequeño Productor - EDRIPP¹⁰

El EDRIPP fue implementado por la Coordinación Interinstitucional y Multisectorial de Contraparte (CIMC) bajo la Coordinación Política de la Secretaría General y el Gabinete Civil de la Presidencia de la República y la Coordinación Técnica del Jefe del Equipo Económico Nacional (EEN) y del Ministerio de Hacienda, conforme al Decreto N° 648/08, con el apoyo de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA).

El Estudio tuvo como objetivo apoyar la elaboración de los Lineamientos para Formular la Estrategia de Desarrollo Sostenible de los Territorios Rurales, orientada a mejorar la calidad de vida de los actores sociales mediante la buena gestión de los territorios, desde la perspectiva integral para la consecución de las siguientes metas del sector rural:

- *la reducción de la pobreza;*
- *la mejora de la gobernabilidad;*
- *el mejoramiento de los ingresos del productor y la competitividad;*
- *el incremento del PIB rural y la mayor participación del pequeño productor en su generación;*
- *el aseguramiento de la sostenibilidad;*
- *la mejora de la calidad de la inversión pública;*
- *el fortalecimiento del involucramiento productivo y social del pequeño productor.*

El enfoque adoptado de Desarrollo Sostenible de los Territorios Rurales (DSTR), se aborda desde las siguientes cuatro dimensiones:

FIGURA 2. DIMENSIONES DEL DESARROLLO SOSTENIBLE DE LOS TERRITORIOS RURALES

¹⁰ Este resumen del EDRIPP se basa en el Informe Final “Lineamientos para Formular la Estrategia de Desarrollo Sostenible de los Territorios Rurales”, de Julio de 2011.



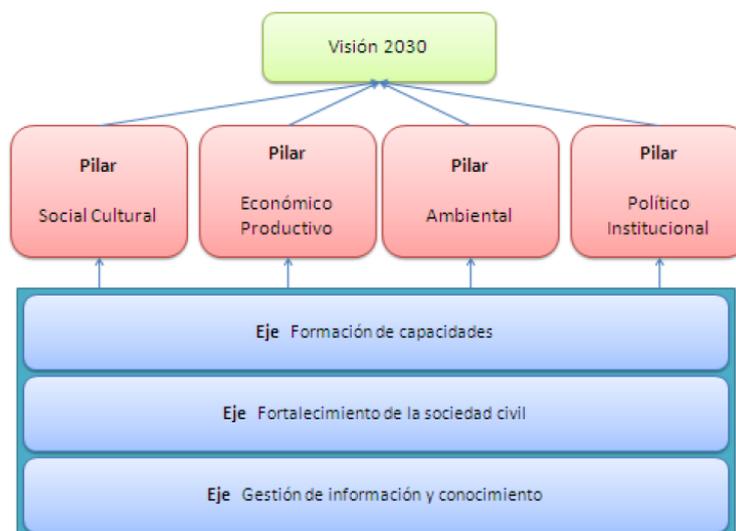
Fuente: EDRIPP, Informe Final.

La Visión 2030 se propone como la meta a largo plazo o la meta final con un horizonte de 20 años, y es como sigue:

“La calidad de vida de los pobladores de los Territorios Rurales ha mejorado significativamente, consolidando el sentido de pertenencia, el arraigo y la gobernabilidad local, gracias al desarrollo de sus capacidades y competencias, a la gestión sostenible de los recursos naturales y el aprovechamiento del potencial productivo de sus territorios”.

Para alcanzar la Visión 2030 adoptada en el marco del EDRIPP se establecieron cuatro pilares y tres ejes con sus respectivas líneas estratégicas, apuntando a la superación de los factores clave que limitan el desarrollo.

FIGURA 3. PILARES Y EJES DE LA VISIÓN 2030



Fuente: EDRIPP, Informe Final.

Los cuatro pilares tienen por objetivo impulsar transformaciones en cada una de las cuatro dimensiones; mientras que los ejes son líneas estratégicas transversales que buscan habilitar a los

agentes institucionales, organizaciones sociales y actores sociales individuales. Los ejes se orientan al fortalecimiento de la capacidad institucional, organizacional y de sus recursos humanos, necesarios para implementar de manera continua y sostenible las líneas estratégicas de los cuatro pilares.

El documento de Lineamientos propone la agrupación de departamentos que presenten similares características en sub-regiones (SR), con el objetivo de aprovechar al máximo el respectivo potencial, y elaborar las estrategias diferenciadas según sus características, de manera a alcanzar los objetivos propuestos para el cumplimiento de la Visión 2030.

FIGURA 4. SUB-REGIONES DE LA REGIÓN ORIENTAL.



Fuente: EDRIIP, Informe Final

Los departamentos incluidos en cada sub-región presentan, por un lado, sus propias características y, por el otro, características comunes o similares.

- Sub-región 1 “Productiva-Extensiva”: Concepción y Amambay (SR1A) y Ñeembucú (SR1B). *Tiene el menor desarrollo relativo, y reúne a los departamentos con menor población y menor densidad poblacional de la Región Oriental. Presenta alta proporción de población rural, carencias en infraestructura y bajo nivel de actividad financiera. Estas características se asocian con actividades productivas extensivas, especialmente la ganadera.*
- Sub-región 2 “Campesina Tradicional”: Cordillera, Paraguari, Guairá y Misiones *En esta sub-región se asienta la población campesina tradicional, donde se combinan la producción de rubros de autoconsumo con los de renta. Presenta Distritos con preeminencia de propiedades minifundiaras y tierras sobreexplotadas desde los primeros asentamientos poblacionales del país.*
- Sub-región 3 “En Transición”: San Pedro, Canindeyú, Caaguazú y Caazapá *Presenta una combinación de diferentes niveles de desarrollo económico y social, porque se mezclan en su interior las características del campesinado tradicional y la producción agro-exportadora. Es la sub-región que cuenta con la mayor proporción de población rural del país. Es una zona en transición, cuyo proceso de desarrollo genera conflictos sociales y económicos.*
- Sub-región 4 “Agro-Exportadora”: Alto Paraná e Itapúa *Agrupar a los departamentos más poblados (después de Central). Cuenta con la mayor presencia de cooperativas (especialmente Itapúa) y varios encadenamientos productivos vinculados a la*

agricultura empresarial. Es la sub-región con menores niveles de pobreza y menor población con NBI, aunque se ve afectada por el mayor nivel de desigualdad.

- Sub-región 5 “Metropolitana”: Central
Es un Departamento a que refleja las características propias de los centros urbanos que rodean a la capital del país. Esta Sub-región no se ha tomado como parte del área del Estudio.

Las transformaciones requeridas en las diversas dimensiones, deben entenderse como un proceso de cambios graduales durante un período de maduración de varias décadas. Dicho proceso incluye al sistema institucional y político que demanda una revisión profunda de determinados principios impresos en la cultura política del país y de los ciudadanos.

Las principales características que debe adoptar la Estrategia son:

- *La co-gestión del desarrollo a través de alianzas entre Estado, Sociedad Civil y Sector Privado.*
- *La adaptación de la estrategia por Sub-regiones y Territorios.*
- *Instrumentalizar las acciones urgentes en pro de objetivos de mediano plazo.*
- *Potenciar el papel de la Mujer Rural y de los Jóvenes en la comunidad.*
- *Potenciar la Gestión Participativa en los Territorios como método de transformación.*
- *Patrimonio Cultural e Identidad.*
- *Las actividades económicas agropecuarias y no agropecuarias como motores del crecimiento y desarrollo de los territorios.*
- *Las políticas y normativas de ordenamiento territorial.*
- *El rol de los Planes Territoriales Estratégicos.*

El presente Estudio para Recopilación de Datos sobre Cultivos Potenciales de Exportación tiene estrechos vínculos con el EDRIPP, y en la medida de lo posible, se siguieron los mismos lineamientos teóricos utilizados en el mismo, en especial en lo que se refiere al análisis causal y al enfoque territorial del desarrollo.

4.5. Comentarios finales sobre políticas públicas

En resumen, se observa que las políticas públicas identifican en el diagnóstico las limitaciones que impiden la participación de los pequeños productores en las exportaciones. Entre ellas:

- Estructura dual de la economía paraguaya, donde el sector de la agricultura empresarial presenta indicadores de rápido crecimiento, elevadas inversiones, incorporación de tecnologías modernas, situación totalmente opuesta a lo que sucede con los pequeños productores, vinculados a la agricultura familiar.
- Escasa diversificación de rubros, concentrados en cultivos de la agricultura empresarial
- Concentración del destino de las exportaciones a los mercados regionales, y poca presencia de productos paraguayos en Asia y Europa.

Respecto a las propuestas, se observan igualmente importantes coincidencias:

- Mejorar la competitividad del sector exportador.
- Apoyar el desarrollo de la cadena de valor de las actividades exportadoras
- Diversificar la canasta de productos, y ampliar los mercados.

5. ASPECTOS INSTITUCIONALES

Se describen a continuación los aspectos institucionales más relevantes para el desarrollo y la promoción de cultivos de exportación producidos por pequeños productores.

5.1 Investigación Agrícola

La investigación agrícola es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo de cultivos de exportación, tanto para los actualmente exportados como para los potenciales.

Las investigaciones son desarrolladas principalmente en el ámbito del gobierno central, y son complementadas con las iniciativas por la academia, especialmente la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional Asunción, así como por investigaciones desarrolladas por el sector privado, a través de las subsidiarias de empresas de multinacionales de biotecnología, o los organismos creados por los gremios productivos nacionales, entre los que resaltan INBIO, las promovidas por la cooperación internacional, tales como CETAPAR, las iniciativas de investigación puntual concentradas en las grandes empresas agroexportadoras, así como las impulsadas por las cooperativas de producción.

El principal organismo de investigación agraria pública del Paraguay es el Instituto Paraguayo de Tecnología Agraria – IPTA, constituido en el año 2010 por Ley 3788/2010, como una entidad autárquica a partir de la fusión de tres dependencias: la Dirección de Investigación Agrícola (DIA), la Dirección de Investigación y Producción Animal (DIPA) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, y la Unidad de Investigación Forestal del Servicio Forestal Nacional (UIF)¹¹.

El IPTA cuenta con una sede central en la capital y 13 campos experimentales ubicados en diferentes lugares del país, mediante las cuales ejecuta diferentes programas para el sector agrícola, pecuario y forestal.

Las áreas atendidas por el IPTA incluyen:

- investigación agrícola
- investigación pecuaria
- investigación sobre agricultura familiar
- investigación forestal y de recursos naturales
- investigación agroindustrial
- transferencia de tecnología

Los principales programas de investigación están organizados por rubros, entre los que resaltan los siguientes: algodón, caña de azúcar, cultivos alternativos, horticultura, fruticultura (vinculados a los pequeños productores), y maíz/sorgo/girasol, soja, trigo, arroz y pasturas (vinculados a la agricultura empresarial y la ganadería). Estos programas se componen de áreas temáticas tales como recursos naturales, recursos genéticos y biotecnología.

La distribución y priorización de los programas en los campos experimentales se realiza en base a las características agrológicas y a la vocación productiva de los pobladores. Existen varios centros de investigación agropecuaria cuya administración no depende del sector público, entre los que se resalta el Centro Tecnológico Agropecuario del Paraguay (CETAPAR) organismo creado y

¹¹ Un resumen del proceso de desarrollo de la investigación agropecuaria en Paraguay se puede encontrar en ASTI – Indicadores de Ciencia y tecnología Agrícola, Cuaderno País Nro 40, Paraguay, publicado por IFPRI – International Food Policy Research Institute y preparado por Gert-Jan Stads y Víctor Santander. Diciembre 2008. Disponible en: http://www.asti.cgiar.org/pdf/Paraguay_CB40_Sp.pdf

financiado por la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), y que ha sido transferida en el año 2010 a la Fundación Nikkei-Cetapar.

Asimismo, se destaca al Instituto de Biotecnología Agrícola (INBIO)¹², asociación civil sin fines de lucro, creado con el propósito de impulsar el desarrollo de la investigación de biotecnología nacional, promover un adecuado acceso al país de los productos derivados de la biotecnología agropecuaria y la incorporación ordenada de los mismos a la producción nacional.

Debido a la reciente conformación de la nueva estructura institucional, el nivel de desarrollo organizacional del IPTA se encuentra relegado respecto sus homólogos sudamericanos, teniendo en cuenta indicadores tales como la dotación de recursos humanos y los recursos de financiamiento que dispone para el cumplimiento de sus funciones. Pese ello, a nivel nacional, el IPTA continúa siendo el principal referente de la investigación agropecuaria en Paraguay.

A nivel académico, la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción (FCA-UNA) es el principal referente en materia de investigaciones agrícolas Tanto en la sede central como en las sedes localizadas en el interior del país, la FCA-UNA desarrolla investigaciones vinculadas a una amplia gama de rubros agrícolas, entre los cuales se encuentran varios de los cultivos potenciales de exportación presentados en este Estudio. Se resaltan el caso del sésamo, rubro para el cual se cuenta con un laboratorio de semillas, establecido en el marco de un proyecto financiado por JICA y que cuenta con el respaldo del gobierno de México. Asimismo, se puede mencionar el desarrollo de variedades mejoradas de rubros tales como hierbas medicinales, frutas y hortalizas, entre los principales.

A pesar de la diversidad de actores relacionados a la investigación, los resultados obtenidos por el sector agrícola del Paraguay vinculado a los pequeños productores indican que los desafíos a enfrentar en este ámbito son todavía significativos. Y son particularmente importantes para el desarrollo de las exportaciones a cargo de pequeños productores, cuya productividad depende en gran medida de las investigaciones desarrolladas por el sector público y la academia, considerando que los recursos destinados por las empresas multinacionales, las grandes empresas y las cooperativas se concentran en los rubros de cultivo empresarial.

Los talleres desarrollados en el marco del estudio permitieron identificar algunas áreas críticas vinculadas a la producción de rubros potenciales de exportación por parte de los pequeños productores. Entre las principales:

- **Baja fertilidad de los suelos.** Esta situación afecta significativamente a los pequeños productores. Las pérdidas de productividad son diferenciadas por Departamentos y por región y afecta a varios rubros de relevancia socio-económica, tales como la caña de azúcar, la mandioca y el sésamo.
- **Bajos rendimientos.** Los factores que inciden se relacionan a la baja fertilidad de los suelos, la falta de introducción de semillas mejoradas y la aplicación de buenas prácticas agrícolas. Esta situación se observa entre los pequeños productores de mandioca, caña de azúcar, yerba mate, hierbas medicinales, rubros hortícolas y frutícolas, entre otros. La introducción de semillas con mayor poder productivo permitiría enormes beneficios a los pequeños productores. Por ejemplo, lograr el aumento gradual, de una tonelada más por hectárea por año, en cultivos como la mandioca y la caña de azúcar, pueden aumentar considerablemente los ingresos de los pequeños productores y aumentar la provisión de materias primas para industrias orientadas a los mercados externos, tales como el almidón y el azúcar.
- **Escasa diversificación en rubros de renta.** los rubros de renta para los pequeños productores son limitados. El principal rubro de renta para los pequeños productores sigue siendo el

¹² Información adicional disponible en INBIO – Instituto de Biotecnología Agrícola: <http://www.inbio.org.py/>

algodón, pese a que muchos han dejado de producirlo por años. La introducción de nuevos rubros, tales como el sésamo¹³, ha requerido el esfuerzo de varios años de pruebas y errores, cuyos costos fueron asumidos por una empresa privada en particular, hasta llegar a posicionarse como uno de los rubros de renta más importantes, especialmente para los Departamentos de San Pedro (sésamo blanco) e Itapúa (sésamo negro).

5.2 Extensión Agropecuaria.

Los servicios de Extensión Agropecuaria corresponden a una de las necesidades más resaltantes de los pequeños productores agropecuarios del país, quienes esperan recibir asistencia técnica para mejorar su producción y recibir orientación sobre alternativas productivas. Datos del CAN2008 indican que alrededor del 80% de los productores rurales no reciben asistencia técnica en la cantidad y la calidad necesarias.

Es importante señalar que existe una diferencia entre los servicios de Extensión Agraria y de Asistencia Técnica. Los primeros se refieren a los servicios tendientes a introducir buenas prácticas y tecnologías comunes entre los productores rurales a fin de ampliar la utilización de los mismos. La asistencia técnica, por otra parte se puede entender como el apoyo directo a los productores relacionados a temas específicas del rubro o sector productivo en el que se desempeña.

A los efectos de este Estudio, y debido a la falta de una distinción entre ambos servicios, se toma el conjunto de los servicios de extensión agrícola y de asistencia técnica recopilados por el CAN 2008.

La provisión de servicios públicos de extensión agraria corresponde a la Dirección de Extensión Agraria (DEAg), dependencia del Ministerio de Agricultura. Los objetivos establecidos por el DEAg incluyen los de mejorar el alcance y la calidad de los servicios y ampliar la cobertura a unas 120.000 familias. Existen instituciones privadas que también proveen Asistencia Técnica a los productores, entre las que resaltan las cooperativas de producción, así como algunas universidades y ONGs.

En general, la cobertura de servicios considerados fundamentales para el mejoramiento de la productividad e ingresos de los pequeños productores es insuficiente: la asistencia técnica apenas llega a un 13% de las fincas, en tanto que la asistencia crediticia a 16%. Por otra parte, la proporción de productores organizados en diferentes formas, se limita al 28% de los pequeños productores.

TABLA 4. SERVICIOS PRODUCTIVOS PARA LOS PEQUEÑOS PRODUCTORES. AÑO 2008.

Tamaño de finca	Pequeños Productores		Asistencia Técnica	Asistencia Crediticia	Organizados
	Cantidad	Proporción			
Menos de 1 ha	15.586	5,9%	5%	6%	19%
De 1 a menos de 5 ha	101.643	38,5%	10%	10%	24%
De 5 a menos de 10 ha	66.218	25,1%	14%	18%	30%
De 10 a menos de 20 ha	57.735	21,9%	16%	22%	32%
De 20 a menos de 50 ha	22.865	8,7%	23%	30%	34%
Total	264.047	100,0%	13%	16%	28%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN08.

¹³ Un excelente resumen sobre el proceso de inserción del sésamo en Paraguay se encuentra en la publicación: **PNUD. Cuadernos de Desarrollo Humano Nro 1. Innovación productiva y reducción de pobreza. Experiencias paraguayas hacia un crecimiento económico con calidad.** Disponible en: <http://www.dhl.hegoa.ehu.es/recursos/228>

La Tabla anterior permite observar que a medida que aumenta el tamaño relativo de las fincas, se incrementa la posibilidad de recibir asistencia técnica. Las fincas de entre 20 y 50 Ha tienen casi 5 veces mayores posibilidades de recibir asistencia técnica respecto a los que poseen menos de 1 Ha y más del doble que quienes poseen 1 a 5 ha. Se puede observar además que, independientemente del tamaño de la finca, los productores han recibido mayor asistencia crediticia que técnica. Aun desconociendo el origen de los recursos crediticios, esta situación implica que muchos productores se estarían endeudando a pesar de no contar con asesoramiento técnico.

Por último, además del bajo nivel de organización entre los pequeños productores (28%, es decir menos de 1 de cada 3 productores), las organizaciones de productores existentes tienen mucho para mejorar en materia de gestionar asistencia para sus miembros, considerando que en promedio menos de la mitad de los pequeños productores organizados recibe asistencia técnica (46,7%) y que solo el 57% recibe créditos. Esta situación se presenta más negativa aún para las pequeñas fincas (menos de una Ha), pues solo una cuarta parte de las que pertenecen a alguna organización recibe asistencia técnica, y un solo tercio recibe asistencia crediticia.

En las conversaciones con los pequeños productores hemos encontrado que existiría la posibilidad de que las organizaciones de productores se conformen en virtud a objetivos puntuales, tales como obtener algún tipo de apoyo específico o puntual proporcionado por el gobierno central, departamental o municipal, o para recibir beneficios previstos en el marco de proyectos de apoyo financiados con recursos nacionales o internacionales. Esta situación deriva en la falta de sostenibilidad de las organizaciones (se acaba la ayuda y desaparece la organización), así como la falta de interés en participar, pues de acuerdo a los comentarios de los productores, las organizaciones existentes en general no ayudan a atacar las causas de la pobreza, y los beneficios no llegan a todos los miembros por igual.

5.3 Infraestructura vial

Entre los factores internos que podrían tener influencia sobre el desarrollo de cultivos potenciales de exportación se analizó la densidad departamental de la red pavimentada, así como el porcentaje de viviendas rurales con electricidad y agua potable, estos últimos como referencia del nivel de desarrollo socio-económico que prevalece en las zonas rurales.

Se resumen a continuación los resultados más importantes del análisis.

TABLA 5. INDICADORES SELECCIONADOS DE INFRAESTRUCTURA RURAL

DEPARTAMENTO	Red Pavimentada (Km/1000Km2)	Red Total (Km/1000Km2)	Viviendas Rurales con electricidad (%)	Viviendas Rurales con agua corriente (%)
Caaguazú	27,3	265,3	79,1	13,2
Caazapá	5,0	184,4	73,3	7,2
Itapúa	26,9	245,0	81,2	15,0
Alto Paraná	22,1	160,0	81,6	6,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DGEEC y el MOPC:

- Caazapá contaba con la menor densidad de red pavimentada, con solo 5,0 Km/1000 km2, el nivel más bajo entre los Departamentos analizados y uno de las más bajos de la Región Oriental, donde llega a 33,9 km/1000 km2.
- Alto Paraná contaba con la menor red vial total (160 km/1000 Km2), que incluye vías pavimentadas y no pavimentadas.

- Caazapá también registraba el menor nivel de cobertura en materia de electricidad en viviendas rurales, con 73,3%, el nivel más bajo entre los Departamentos estudiados, e incluso inferior al promedio de la región Oriental (75,2%).
- Sólo el 6,0% de las viviendas rurales de Alto Paraná contaba con agua potable, uno de los niveles más bajos de la Región Oriental, donde el promedio es de 21%. Caazapá también muestra un nivel muy bajo de provisión de agua en viviendas rurales (7,2%).

En materia de comercio internacional, el documento “*Impacto del Transporte y de la Logística en el Comercio Internacional del Paraguay*”¹⁴, ha identificado y cuantificado los sobre costos existentes en el proceso de exportación e importación para *soja, carne, sésamo, madera, agroquímicos, carga LCL (Less Than Container Load) y productos informáticos*, para 10 corredores seleccionados.

Entre las principales conclusiones del mencionado documento se señalan:

- Extrema importancia de transporte y logística para la competitividad en el comercio internacional del Paraguay.
- El promedio de costo de transporte y logística para los productos y corredores estudiados asciende a 19,7% del precio FOB.
- Los sobre costos identificados, en relación con el precio FOB, ascienden a un promedio de 6,61% para los productos y corredores estudiados.

Los costos y sobre costos presentados no consideran los costos derivados de situaciones extraordinarias, tales como las dificultades de navegabilidad en épocas de bajante de los ríos. Al respecto, varias empresas manifestaron haber tenido problemas con sus embarques por la bajante del Río Paraguay como consecuencia de la fuerte sequía que afectó al país en el verano 2011/2012.

Al respecto, una empresa exportadora de almidón manifestó que la falta de acceso directo al mar implica un sobre costo de US\$ 50,00 por tonelada, lo que representa un adicional mínimo del 10% sobre el valor de venta actual en los mercados internacionales.

5.4 Políticas Públicas a Nivel Descentralizado

El Equipo del Estudio no ha podido identificar políticas públicas orientadas a promover directamente cultivos de exportación producidos por pequeños productores a nivel de los Departamentos y las Municipalidades.

Las iniciativas promovidas desde los gobiernos descentralizados presentan, en general, las siguientes características:

- Las Gobernaciones y Municipios articulan y coordinan sus acciones con los Centros de Desarrollo Agropecuario (CDA) del MAG, en los rubros y las iniciativas sobre las cuales el MAG tiene prioridad, tales como el Programa de Fomento de la Producción de Alimentos por la Agricultura Familiar (PPA).
- Existen esfuerzos por promover el desarrollo de las organizaciones de productores, incluyendo la conformación de cooperativas de productores.

¹⁴ “*Impacto del Transporte y de la Logística en el Comercio Internacional del Paraguay*”, preparado para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) por CARANA Corporation, en colaboración con la Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Paraguay (CNCSP). Junio 2006. Disponible en: <http://paraguay.usaid.gov/sites/default/files/documents/impacto-transporte-logistica.pdf>

- En materia de comercialización, se han identificado esfuerzos para promover las ferias de productores, especialmente en el rubro hortofrutícola. Estas iniciativas incluyen la provisión de locales de venta directa al consumidor, así como apoyo en materia de transporte desde las fincas a las ferias.
- Asimismo, algunas gobernaciones y municipalidades canalizan a los productores y sus organizaciones las informaciones sobre precios de rubros agrícolas en los mercados mayoristas, en base al servicio de recopilación y sistematización de datos que realiza en forma periódica la Dirección de Comercialización del MAG.
- No se encontraron iniciativas sistémicas que aborden desde los gobiernos regionales o locales la promoción de cultivos de exportación producidos por pequeños productores agrícolas.
- En general, las acciones de promoción de cultivos son aisladas, ya que benefician a un número limitado de productores, a una etapa del proceso productivo (por ejemplo, cultivo) o a un rubro determinado.
- Entre las iniciativas más comunes se encuentran la instalación de pozos artesianos, sistemas de riego, provisión de media-sombra y distribución de insumos en general.
- Las Gobernaciones de Itapúa y Caazapá cuentan con instancias de coordinación entre los principales actores regionales que buscan promover un enfoque territorial a las políticas de desarrollo del sector productivo.

5.5 Promoción de Exportaciones

Se describen las principales funciones de la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX), organismo oficial de promoción de las exportaciones.

REDIEX, Red de Inversiones y Exportaciones

La principal agencia de promoción de exportaciones es la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX), organismo dependiente del Ministerio de Industria y Comercio (MIC)¹⁵.

REDIEX fue creada por el Decreto N° 4.328/05 para implementar el Plan Nacional de Exportación, descrito previamente, mediante el trabajo en red con actores clave del gobierno, empresariado, universidades y organizaciones de la sociedad civil, con la visión de que la exportación y la atracción de inversiones son las herramientas más efectivas para lograr al desarrollo económico y social del Paraguay.

REDIEX tiene como misión impulsar el desarrollo económico y social del Paraguay a través de las exportaciones y la atracción de inversiones, y se constituye en un espacio para el diálogo estratégico y el trabajo en red de los sectores privados, públicos y las universidades, enfocados a impulsar las exportaciones y atraer inversiones al país, construyendo y poniendo en marcha una agenda de políticas que incidan en la mejora de la competitividad de los sectores relacionados a la producción de bienes y servicios.

REDIEX trabaja en Red enfocada en cuatro ejes de acción:

- **Mesas Sectoriales:** *el Plan Nacional de Exportación trabaja en los sectores productivos en los que el Paraguay cuenta con mayores oportunidades comparativas.*
- **Atracción de Inversiones:** *la búsqueda de capitales para impulsar la producción con fines de exportación es una prioridad en cuya dirección la labor se orienta a tomar contacto con los potenciales inversores locales y extranjeros y a acompañarlos en el proceso de instalación y consolidación de sus proyectos.*

¹⁵ Información resumida de la página web institucional: <http://www.rediex.gov.py/>

- **Clima de Negocios:** REDIEX está trabajando, mediante Mesas Interinstitucionales en el mejoramiento de un ambiente de negocios en el Paraguay.
- **Promoción Internacional:** la exploración de las oportunidades de negocios en el exterior, tanto para las exportaciones como para la atracción de inversiones, es una estrategia privilegiada, contemplada por REDIEX.

Las mesas sectoriales existentes actualmente son:

1. Biocombustibles
2. Carnes y Cueros
3. Forestales
4. Frutas y Hortalizas
5. Stevia
6. Textil y Confección
7. TIC's
8. Turismo

Además, cuenta con dependencias especializadas en Atracción de Inversiones y Ambiente de Negocios.

Los principales servicios ofrecidos por la institución se encuentran a cargo de las diversas dependencias que la conforman. Las principales son:

- *Simplificación de Trámites*
- *Incentivos a la Inversión y Exportación*
- *Logística para el Comercio Exterior*
- *Programas Sectoriales*
- *Mesa de Desarrollo de Otros Sectores*
- *Negociaciones Internacionales*
- *Promoción Comercial*
- *Inteligencia Comercial*

La institución pone a disposición de los interesados una lista de Perfiles de Productos para la Exportación compuesta por 53 rubros¹⁶.

<u>Aceites Esenciales</u>	<u>Hierbas Medicinales</u>	Pantalones de Algodón
Agua Mineral	Insecticidas	Palmitos
<u>Algodón</u>	Instrumentos Musicales de Cuerda	Pescado Congelado
Alimentos para Mascotas	Jabones	Pisos de Madera
<u>Almidón de mandioca</u>	<u>Jugos de Fruta</u>	<u>Plantas Medicinales</u>
Artesanías	Libros y Materiales de Edición	<u>Porotos Comunes Secos</u>
<u>Azúcar de Caña</u>	Maderas aserradas	Salsa de Soja
Calzados de Cuero	<u>Maníes Descascarados</u>	Salsas Preparadas
Carbón Vegetal	Masticables para Mascotas	Seda
Colchones	Materiales de Construcción Cerámica	<u>Sésamo</u>
Dulce de Leche	Materiales de Reciclaje	Soportes Ópticos Datos - CD/DVD
Envases de Plástico	Mermeladas y Confituras	<u>Stevia</u>
<u>Espanja Vegetal</u>	<u>Miel de Abeja</u>	Trajes de baño
Etanol p/ Biocombustible	Monturas de Cuero	Tubos de Plástico
<u>Extractos de Tomate</u>	Muebles de Madera	Uniformes para Empresas
<u>Frutas Secas</u>	Neumáticos Recauchutados	Vajilla de Plástico
Harina de Trigo	<u>Nueces de Macadamia</u>	Vestimentas Deportivas
Vestimentas para Bebés	<u>Yerba Mate</u>	

Observación: Los rubros analizados en el presente Estudio se encuentran **resaltados**.

¹⁶ Los perfiles se encuentran disponibles en: <http://www.rediex.gov.py/productos-de-exportacion-exp4>

5.6 Apoyo al sector productivo

Se presenta un resumen de una de las iniciativas promovidas para apoyar el aumento de la competitividad del sector exportador. En este caso, el Proyecto Paraguay Productivo es impulsado en Paraguay con el apoyo de la agencia de cooperación internacional de los Estados Unidos (USAID).

PARAGUAY PRODUCTIVO

Una de las iniciativas que la cooperación internacional impulsa en Paraguay en relación a los objetivos del presente estudio es el Proyecto Paraguay Productivo, financiado por USAID/Paraguay. Se resumen seguidamente los aspectos más resaltantes de esta iniciativa¹⁷.

Paraguay Productivo fue establecido para estimular el desarrollo económico y mejorar la calidad de vida de los pequeños productores del país por medio de oportunidades de negocios sustentables. El objetivo del proyecto es conectar a los pequeños productores con el mercado, facilitando su integración en las cadenas de valor, a fin de llevar mejores productos del campo al consumidor final y lograr un aumento de ingresos.

El proyecto trabaja con las siguientes cadenas de valor:

- Ka'a he'e (stevia)
- Sésamo
- Caña de azúcar orgánica
- Frutas y concentrados
- Mandioca
- Lácteos
- Otros productos con alto potencial.

El proyecto Paraguay Productivo forma alianzas con empresas líderes que generalmente son procesadoras o industrializadoras y sus proveedores para mejorar la calidad de vida de los pequeños productores. El proyecto busca aliarse con industrias dinámicas en expansión o tienen un potencial muy grande de crecimiento y que trabajan con pequeños productores.

Las iniciativas se basan en las siguientes estrategias:

- *Fortalecimiento de las cadenas de valor para asegurar la rentabilidad de los negocios.*
- *Formar alianzas con estas empresas y las cooperativas u organizaciones de pequeños productores, proveedoras, para fortalecer la relación y la calidad de producción.*
- *Identificar mercados nichos para aumentar la competitividad.*
- *Mejorar los servicios a miembros de cooperativas u organizaciones de productores.*
- *Introducir nuevas oportunidades de negocios.*
- *Apoyar emprendimientos de negocios inclusivos.*

¹⁷ Información resumida de la página web de Paraguay Productivo: <http://www.paraguayproductivo.org.py>

6. CARACTERÍSTICAS DE LOS DEPARTAMENTOS ANALIZADOS

El Estudio sobre cultivos potenciales de exportación ha considerado la diversidad de situaciones en el sector agrícola que caracterizan al país y particularmente a los cuatro Departamentos que abarca el mismo. Para el efecto, se ha tomado como base la información del CAN 2008, así como la documentación generada en el marco del EDRIPP, y estudios previos realizados por el Instituto Desarrollo.

A continuación, se presentan las principales características de la estructura económica, social e institucional de los departamentos de Caazapá, Caaguazú, Itapúa y Alto Paraná.

Siguiendo la metodología del EDRIPP, presentada en la sección anterior, los Departamentos de Caazapá y Caaguazú se encuentran en la Sub-región En Transición, en tanto que los Departamentos de Itapúa y Alto Paraná en la Sub-región Agroexportadora.

5.1. Aspectos territoriales

El área de cobertura del Estudio corresponde a los Departamentos del Sureste de la Región Oriental, que tienen en conjunto una extensión de 52.390 Km², y abarcan el 12,9% del territorio nacional. En estos Departamentos se encuentra el 40,0% del total de fincas del país (115.785 unidades), siendo Caaguazú, con 39.030 fincas el que mayor cantidad de fincas registra, con 20.000 unidades productivas más que las existentes en Alto Paraná, donde se encuentra la menor cantidad de fincas. Respecto al total de fincas de menos de 50 Ha, existen en estos Departamentos 108.025 unidades que representan el 40,8% de total existente en el país (264.821 unidades).

Comparativamente, entre los pequeños productores, el tamaño promedio de las fincas es mayor en los Departamentos Agroexportadores (8,9 Ha Alto Paraná y 8,4 Ha Itapúa), que en los Departamentos en Transición (7,6 Ha Caaguazú y 6,5 Ha Caazapá). En contraposición, las fincas de 50 o más Ha tienen un tamaño promedio mayor en los Departamentos en Transición (762,7 Ha en Caazapá y 566,2 Ha en Caaguazú), y un menor tamaño relativo en los Departamentos Agroexportadores (299,7 Ha y 390,2 Ha, en Itapúa y Alto Paraná, respectivamente).

Esto indica que en Caazapá y Caaguazú los pequeños productores tienen en promedio fincas con menor extensión de tierra que sus pares de Itapúa y Alto Paraná, en tanto que los grandes productores de Caaguazú y Caazapá poseen fincas de mayor tamaño relativo que sus pares de la zona agroexportadora.

Estas características implican mayores desafíos en términos de políticas públicas, considerando que los Departamentos de Caaguazú y Caazapá han recibido un mayor número de asentamientos nuevos establecidos en el marco de los procesos de reforma agraria y que estos conviven con fincas de gran extensión en el mismo territorio.

Es así que en los Departamentos de la Sub-región En Transición, el 96,1% y el 96,4% de las fincas (Caaguazú y Caazapá, respectivamente) tienen una extensión menor a 50 Ha, pero el 3,9% y 3,6% de las propiedades de más de 50 Ha ocupan el 75,3% y el 81,3% de la extensión de las tierras.

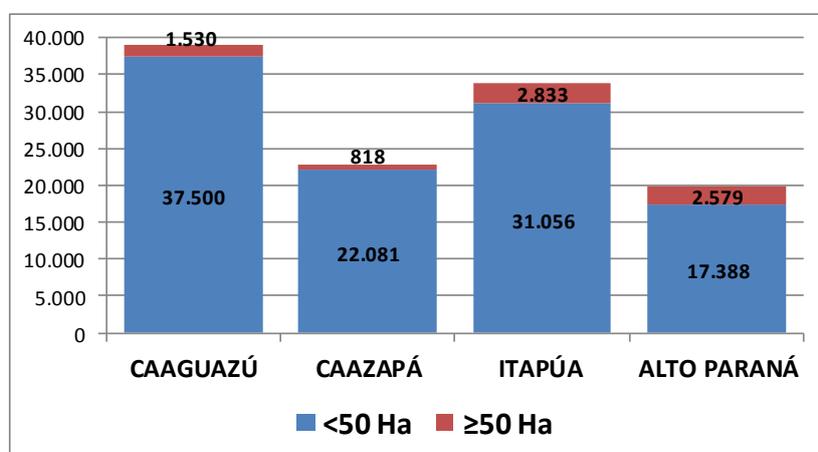
En Itapúa, el menor tamaño relativo de las fincas mayores a 50 Ha (299,7 Ha) permite que los pequeños productores ocupen el 23,4% de la extensión de las tierras. Por su parte, Alto Paraná presenta una mayor concentración relativa, pues el 12,9% de las fincas tienen más de 50 ha, con un tamaño promedio de 390,3 Ha, y ocupan el 86,7% de las tierras del Departamento, el mayor porcentaje entre los cuatro analizados.

TABLA 6. INDICADORES DE TERRITORIO

INDICADORES TERRITORIALES	PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Extensión territorial (Km ²)	406.752	11.474	9.496	16.525	14.895
Número de Distritos (Año 2011)	237	21	10	30	20
Tamaño promedio de Distritos (Km ²)	1716,3	546,4	949,6	550,8	744,8
Cantidad total de Fincas	289.649	39.030	22.899	33.889	19.967
<50 Ha	91,4%	96,1%	96,4%	91,6%	87,1%
≥50 Ha	8,6%	3,9%	3,6%	8,4%	12,9%
Extensión total de Fincas (Ha)	31.086.894	1.149.983	768.220	1.109.085	1.161.404
< 50 Ha	6,3%	24,7%	18,8%	23,4%	13,3%
≥50 Ha	93,7%	75,3%	81,2%	76,6%	86,7%
Tamaño promedio (Ha) de fincas de <50 Ha	7,4	7,6	6,5	8,4	8,9
Tamaño promedio (Ha) de fincas de ≥50 Ha	1.173,1	566,2	762,7	299,7	390,2

Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

GRÁFICO 4. CANTIDAD DE FINCAS, POR TAMAÑO, POR DEPARTAMENTO



Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

El Gráfico anterior permite observar que el Departamento Caazapá cuenta con la menor cantidad relativa de fincas con más de 50 Ha de extensión (818 unidades), aunque estas poseen el mayor tamaño relativo 762,7 Ha. En contraposición, el Departamento Itapúa posee el mayor número de fincas con más de 50 Ha, pero estas tienen en promedio la menor extensión registrada entre los 4 Departamentos (299,7 Ha).

El número de Distritos por Departamento es un importante aspecto que podría estar vinculado al nivel de desarrollo institucional y del capital social. Al respecto, Itapúa cuenta con la mayor cantidad de Distritos de todo el país (30), aunque se debe considerar que posee el territorio más extenso entre los Departamentos analizados. Alto Paraná se divide en 20 Distritos, que cuentan con una extensión promedio de 744,8 Km², la mayor extensión entre los 4 Departamentos.

En los Departamentos en Transición, Caazapá es el Departamento con menos Distritos (20), en tanto que Caaguazú, que cuenta con 21, presenta los Distritos con menor tamaño relativo (546,4 Km²) entre los Departamentos analizados.

5.2. Aspectos Demográficos

Los Departamentos considerados contaban en el año 2002 con una población de casi 1,6 millones, que representaban el 30,7% de la población total del país.

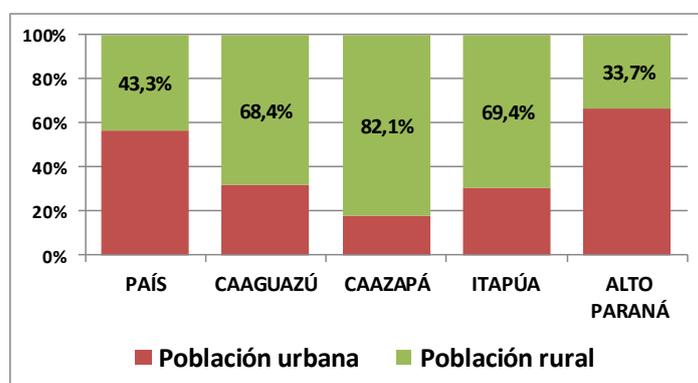
Caazapá es el departamento con mayor porcentaje de población rural (82,1%), seguido por Itapúa (69,4%) y Caaguazú (68,4%), todos los cuales superan al promedio del país (43,3%). Por su parte, Alto Paraná es el segundo Departamento más urbanizado de la Región Oriental ya que sólo el 33,73% de su población residía en zonas rurales.

TABLA 7. INDICADORES DEMOGRÁFICOS

INDICADORES DEMOGRÁFICOS (Censo Nacional 2002)	PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPA	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Población total	5.163.198	435.357	139.517	453.692	558.672
<i>Población urbana</i>	56,7%	31,6%	17,9%	30,6%	66,3%
<i>Población rural</i>	43,3%	68,4%	82,1%	69,4%	33,7%
Población Económicamente Activa	1.980.492	145.935	44.972	162.079	219.098
<i>Sector Primario</i>	26,8%	52,2%	68,7%	45,7%	22,6%
<i>Sector Secundario</i>	18,0%	12,9%	8,1%	13,5%	14,9%
<i>Sector Terciario</i>	52,3%	33,9%	22,4%	39,3%	58,6%
<i>Otros Sectores</i>	2,8%	0,9%	0,7%	1,6%	3,8%
Tasa de Alfabetización (población de 15 y más años de edad)	91,7%	91,6%	88,4%	90,7%	89,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Nacional 2002.

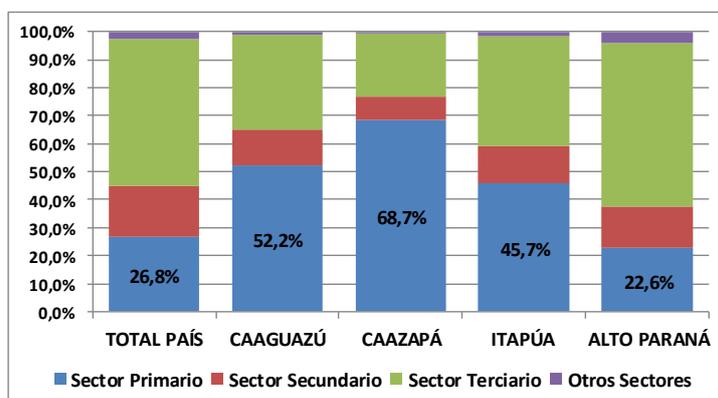
GRÁFICO 5. DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN RURAL Y URBANA, POR DEPARTAMENTO.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Nacional 2002.

Respecto a las actividades desarrolladas por la población económicamente activa (PEA), Caazapá cuenta con la mayor proporción de habitantes desempeñándose en el sector primario (68,7%), seguido por Caaguazú (52,2%) e Itapúa (45,7%). El Departamento Alto Paraná, influenciado por la actividad comercial de Ciudad del Este y el área urbana circundante, cuenta con una mayor actividad económica en el sector servicios, donde se desempeña el 58,6% de la PEA, superando incluso al promedio del país.

GRÁFICO 6. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LA PEA, POR DEPARTAMENTO.



Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Nacional 2002.

5.3. Perfil Productivo

Se analiza a continuación el perfil productivo de cada Departamento. Los datos provienen del CAN 2008, y tienen por objetivo determinar la estructura de la producción agrícola a fin de observar la importancia relativa de los cultivos destinados a la exportación.

En general, se observa el rubro con mayor presencia en las fincas de los Departamentos analizados es la mandioca. Por otra parte, la soja es el rubro de mayor producción en Caaguazú, Itapúa y Alto Paraná.

a. Caaguazú

La estructura productiva de Caaguazú tiene características que muestran la combinación de agricultura empresarial y familiar propia de los Departamentos en Transición.

Por el número de fincas, los rubros de autoconsumo se encuentran en la mayor parte de las unidades productivas del Departamento, siendo los más extendidos la mandioca y el poroto. Si se considera el volumen de producción, los rubros de mayor importancia son la soja y la caña de azúcar, que junto al maíz y el trigo conformar los principales cultivos empresariales del Departamento.

La superficie dedicada a la agricultura también evidencia que Caaguazú tiene una elevada proporción de cultivos empresariales y, por lo tanto, una parte importante de su territorio se encuentran vinculada a las estructuras agroexportadoras de Alto Paraná e Itapúa.

Entre los cultivos no mecanizados orientados a la exportación producidos por pequeños productores, se encuentran los siguientes: mandioca, algodón, banano, y en menor medida sésamo.

A pesar de ocupar el quinto lugar en materia de superficie, la producción de mandioca tiene elevada relevancia para este Departamento, considerando el volumen de producción y la cantidad de fincas dedicadas a este rubro, tal como se observa en la siguiente Tabla, donde se ha sombreado el rubro producido por la mayor cantidad de fincas. La presencia de industrias de almidón orientadas a la exportación que han sido instaladas en años recientes podría marcar la especialización de este Departamento en la producción de mandioca.

TABLA 8. CAAGUAZÚ: PRINCIPALES CULTIVOS, FINCAS, PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE.

Cantidad de fincas	Unidades	Producción	Toneladas	Superficie	Hectáreas
Mandioca	34.140	Soja zafra normal	834.490	Soja zafra normal	296.265
Poroto con cáscara	32.757	Caña de azúcar p/ industria	795.098	Maiz zafríña	42.115
Maíz Chipa	25.023	Mandioca	412.825	Trigo	38.934
Maíz zafra normal	22.627	Maiz zafríña	132.988	Maiz zafra normal	31.277
Algodón	12.302	Maiz zafra normal	93.610	Mandioca	29.256
Maní con cáscara	11.262	Trigo	88.131	Soja zafríña	22.399
Caña de azúcar para forraje	4.520	Soja zafríña	52.117	Algodón	15.701
Caña de azúcar p/ industria	3.587	Banano	20.592	Maíz Chipa	15.033
Maiz zafríña	3.234	Girasol	18.420	Caña de azúcar p/ industria	12.296
Sandía	2.322	Maíz Chipa	16.051	Poroto con cáscara	9.547
Soja zafra normal	2.135	Algodón	14.596	Girasol	9.112
Maíz Locro	1.624	Poroto con cáscara	8.099	Nabo forrajero	4.083
Habilla	1.601	Batata	5.810	Maní con cáscara	3.302
Banano	1.411	Naranja Dulce	4.265	Caña de azúcar para forraje	3.161
Batata	1.162	Canola	3.181	Avena negra	2.488
Sésamo	1.049	Naranja Agrio	2.965	Canola	2.282
Maíz Pichinga	1.023	Maní con cáscara	2.760	Cultivo de banano	2.053
Melón	845	Mandarina	2.381	Sandía	1.501
Arveja con cáscara	649	Cebolla de cabeza	1.705	Sésamo	1.437
Naranja Agrio	609	Maíz Locro	1.292	Yerba mate	1.095

Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

b. Caazapá

A pesar de las diferencias agrológicas presentes, Caazapá presenta una estructura productiva parecida a la de Caaguazú. La mandioca, el poroto, el maíz y el algodón son también los rubros presentes en la mayor cantidad de fincas del Departamento. A diferencia que en Caaguazú, el cultivo de mayor volumen de producción es el de caña de azúcar, seguido por mandioca y soja. Los cultivos de caña de azúcar se vinculan a los ingenios locales, pero en mayor proporción a los ubicados en el Departamento de Guairá, especialmente Iturbe.

La mayor parte de la superficie cultivada se destina a los cultivos empresariales (soja, trigo y maíz), seguidos por los cultivos de la agricultura familiar (algodón, mandioca y maíz chipá). De acuerdo a las entrevistas mantenidas en el Departamento de Caazapá, es muy posible que tanto la cantidad de fincas como la superficie dedicada al cultivo del algodón se hayan expandido considerablemente para la campaña agrícola 2011/2012.

Entre los cultivos de pequeños productores orientados a la exportación se encuentran: mandioca, algodón y caña de azúcar. En menor medida se observa la presencia de cultivos de naranja dulce, y yerba mate. El CAN 2008 no recoge la presencia de sésamo en Caazapá, por lo menos en volumen significativo. Sin embargo, se estima que el cultivo de este rubro se ha expandido en años recientes, promovido por cooperativas locales y empresas interesadas en su exportación.

TABLA 9. CAAZAPÁ: PRINCIPALES CULTIVOS, FINCAS, PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE.

Cantidad de fincas	Unidades	Producción	Toneladas	Superficie	Hectáreas
Mandioca	20.587	Caña de azúcar p/ industria	292.040	Soja zafra normal	80.133
Poroto con cáscara	20.084	Mandioca	215.141	Soja zafriña	30.181
Maíz Chipa	15.477	Soja zafra normal	185.651	Trigo	27.119
Maíz zafra normal	13.862	Melón	127.772	Maíz zafra normal	17.347
Algodón	10.590	Soja zafriña	59.209	Algodón	14.325
Maní con cáscara	6.424	Trigo	52.889	Mandioca	13.739
Caña de azúcar para forraje	2.638	Maíz zafra normal	38.470	Maíz Chipa	9.277
Maíz Locro	1.925	Arroz con riego	28.011	Maíz zafriña	8.927
Caña de azúcar p/ industria	1.915	Maíz zafriña	22.950	Arroz con riego	6.257
Soja zafra normal	1.877	Algodón	14.608	Girasol	4.649
Maíz zafriña	1.863	Maíz Chipa	10.908	Poroto con cáscara	4.467
Habilla	1.268	Girasol	9.697	Caña de azúcar p/ industria	4.181
Sandía	786	Poroto con cáscara	3.624	Nabo forrajero	2.684
Maíz Pichinga	715	Naranja dulce	2.916	Canola	1.841
Naranja dulce	609	Canola	2.581	Avena negra	1.764
Yerba Mate	561	Yerba Mate	1.891	Maní con cáscara	1.520
Mucuna	417	Maíz Locro	1.520	Caña de azúcar para forraje	1.435
Batata	378	Maní con cáscara	1.190	Maíz Locro	955
Trigo	362	Batata	1.023	Cultivo de yerba mate	583
Melón	351	Banano	438	Cultivo de naranja dulce	413

Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

c. Itapúa

Itapúa es un Departamento especializado en las agro-exportaciones, aunque presenta una estructura productiva más diversificada que Alto Paraná. Las cualidades agrológicas marcan diferentes subregiones, las cuales se especializan en rubros que integran las diversas cadenas productivas existentes en el Departamento.

La mayoría de las fincas de Itapúa se dedica a la producción de rubros de autoconsumos como mandioca, poroto y maíz. Asimismo, es el Departamento con mayor cantidad de fincas dedicadas al cultivo de yerba mate y tung. El algodón también se encuentra en una importante cantidad de fincas del Departamento.

El cultivo con mayor volumen de producción es por amplio margen el de soja, seguido por la mandioca, el trigo y el maíz. En cuarta posición aparece el naranjo dulce. Esto se debe a que la mayor parte de la superficie cultivada en Itapúa se destina a los cultivos empresariales. Asimismo, Itapúa es el mayor productor de yerba mate, tung y naranjo dulce del país.

Entre los cultivos de exportación se resalta la presencia del sésamo negro, en cuya producción se ha especializado Itapúa, ya que se ha acordado que este sea el único Departamento donde se puede cultivar esta variedad.

El CAN 2008 no recoge la presencia del creciente número de cultivos de mburucuyá, que han sido promovidos para su procesamiento industrial, especialmente en el Distrito de Carlos Antonio López. Otro rubro especializado es el de la producción de zanahorias en el Distrito de Tomás Romero Pereira.

TABLA 10. ITAPÚA: PRINCIPALES CULTIVOS, FINCAS, PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE.

Cantidad de fincas	Unidades	Producción	Toneladas	Superficie	Hectáreas
Mandioca	27.355	Soja zafra normal	1.084.718	Soja zafra normal	446.213
Poroto con cáscara	26.000	Mandioca	271.263	Trigo	106.162
Maíz zafra normal	17.571	Trigo	220.071	Maíz zafra normal	49.396
Maíz Chipa	17.073	Maíz zafra normal	217.592	Girasol	40.585
Soja zafra normal	10.999	Naranjo Dulce	167.506	Soja zafriña	34.514
Algodón	8.377	Girasol	82.013	Maíz zafriña	23.819
Cultivo de yerba mate	5.204	Soja zafriña	70.988	Mandioca	19.554
Cultivo de tung	4.290	Arroz con riego	69.810	Avena negra	16.141
Caña de azúcar para forraje	3.695	Maíz zafriña	61.198	Arroz con riego	14.186
Maní con cáscara	3.457	Yerba Mate	47.993	Yerba mate	10.787
Maíz zafriña	3.241	Tung	47.888	Algodón	9.769
Habilla	3.184	Caña de azúcar p/ industria	20.419	Maíz Chipa	9.474
Cultivo de naranjo dulce	2.727	Mandarina	14.239	Canola	9.138
Trigo	2.360	Canola	13.636	Cultivo de tung	8.937
Sésamo	1.794	Sorgo para grano	11.384	Poroto con cáscara	5.483
Sandía	1.601	Maíz Chipa	10.798	Naranjo dulce	5.109
Girasol	1.230	Algodón	10.611	Sorgo para grano	4.650
Maíz Locro	1.025	Poroto con cáscara	4.802	Caña de azúcar para forraje	2.348
Soja zafriña	1.024	Limón	2.772	Sésamo	1.831
Cultivo de banano	868	Batata	1.889	Maní con cáscara	1.064

Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

d. Alto Paraná

Por la estructura productiva, Alto Paraná es un Departamento agro-exportador, aunque presenta algunas diferencias respecto a Itapúa.

El CAN 2008 indica que también en Alto Paraná la mandioca es el cultivo presente en la mayor parte de las fincas. El mayor volumen de producción corresponde por amplio margen a los cultivos de empresariales: soja, maíz y trigo. Alto Paraná producía al momento del CAN 2008, casi el doble de soja que Itapúa, y también tenía un mayor volumen de producción de maíz zafriña y trigo.

Entre los cultivos de exportación para pequeños productores se registra la producción de mandioca, yerba mate y algodón. No se registraban cultivos importantes de sésamo al momento de realizarse el CAN 2008. Se observa además una menor presencia de cultivos destinados al autoconsumo, tales como poroto y maíz chipá.

El mayor volumen de cultivos empresariales, tales como soja, maíz y trigo en Alto Paraná se vincula a que la producción está vinculada a las grandes empresas multinacionales, observándose una limitada presencia de cooperativas de producción en el Departamento.

TABLA 11. ALTO PARANÁ: PRINCIPALES CULTIVOS, FINCAS, PRODUCCIÓN Y SUPERFICIE.

Cantidad de fincas	Unidades	Producción	Toneladas	Superficie	Hectáreas
Mandioca	14.318	Soja zafra normal	1.915.071	Soja zafra normal	715.925
Poroto con cáscara	12.902	Maíz zafrina	489.043	Maíz zafrina	159.739
Maíz zafra normal	9.049	Trigo	299.834	Trigo	140.941
Maíz Chipa	8.009	Maíz zafra normal	196.006	Maíz zafra normal	58.895
Soja zafra normal	7.111	Mandioca	192.988	Soja zafrina	25.919
Maíz zafrina	4.168	Soja zafrina	59.771	Girasol	18.816
Maní con cáscara	3.854	Girasol	33.244	Canola	17.688
Algodón	2.015	Canola	24.312	Mandioca	13.408
Caña de azúcar para forraje	1.809	Naranja Dulce	20.942	Avena negra	12.708
Trigo	1.667	Mandarina	10.786	Maíz Chipa	6.026
Habilla	1.273	Caña de azúcar p/ industria	8.912	Poroto con cáscara	3.656
Sandía	1.132	Maíz Chipa	7.376	Algodón	3.132
Naranja dulce	935	Yerba Mate	6.001	Nabo forrajero	2.930
Mandarina	734	Naranja Agrio	4.654	Maní con cáscara	1.485
Maíz Locro	670	Algodón	4.033	Caña de azúcar para forraje	1.483
Banano	640	Poroto con cáscara	3.330	Yerba mate	1.383
Yerba mate	587	Batata	2.834	Maíz Locro	822
Melón	579	Sorgo para grano	1.545	Sandía	732
Batata	567	Banana	1.503	Naranja dulce	691
Soja zafrina	518	Maíz Locro	1.371	Sorgo para grano	578

Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

5.4. Asistencia Técnica

El siguiente cuadro muestra el número de fincas, discriminadas por tamaño, que reciben servicios de extensión agraria y asistencia técnica (AT), así como los principales proveedores:

TABLA 12. ASISTENCIA TÉCNICA

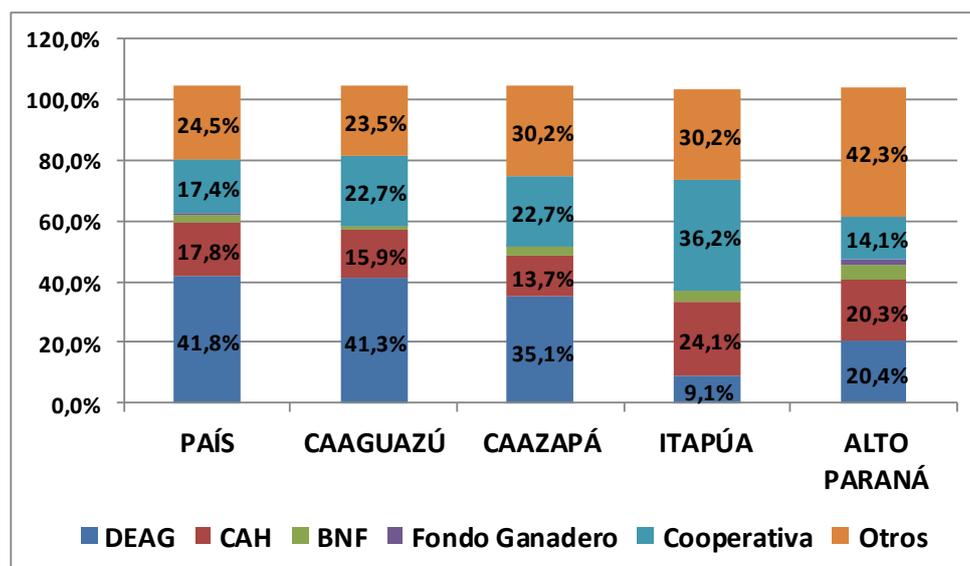
FINCAS QUE RECIBEN ASISTENCIA TÉCNICA	PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Total País	44.206	6.932	3.706	5.304	3.677
< 50 Ha	35.198	6.246	3.471	3.707	2.348
DEAG	41,8%	41,3%	35,1%	9,1%	20,4%
CAH	17,8%	15,9%	13,7%	24,1%	20,3%
BNF	2,6%	1,2%	3,0%	3,6%	4,8%
Fondo Ganadero	0,5%	0,2%	0,1%	0,3%	2,0%
Cooperativa	17,4%	22,7%	22,7%	36,2%	14,1%
Otros	24,5%	23,5%	30,2%	30,2%	42,3%
≥ 50 Ha	9.008	686	235	1.597	1.329
DEAG	4,5%	7,3%	7,7%	1,4%	2,6%
CAH	3,3%	3,5%	5,5%	2,6%	4,4%
BNF	5,4%	3,5%	11,1%	4,9%	11,8%
Fondo Ganadero	4,4%	2,6%	3,0%	1,3%	1,7%
Cooperativa	52,5%	43,4%	53,6%	64,2%	26,6%
Otros	34,6%	44,5%	23,8%	32,4%	61,8%

Fuente: elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

Observación: los totales pueden superar el 100% debido a que una misma finca puede recibir AT de más de una fuente al mismo tiempo.

En los Departamentos en Transición, el mayor proveedor de AT a los pequeños productores es la Dirección de Extensión Agraria (DEAg) del Ministerio de Agricultura y Ganadería, con 41,3% y 35,1% en Caaguazú y Caazapá, respectivamente. En segundo lugar, aparecen Otros proveedores, que incluye a los servicios proveídos por empresas privadas, entidades financieras privadas, comerciantes y acopiadores, que benefician a 23,5% y al 30,2% de los pequeños productores de Caazapá y Caaguazú, respectivamente.

GRÁFICO 7. PRINCIPALES FUENTES DE ASISTENCIA TÉCNICA, POR DEPARTAMENTO.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

En Itapúa la mayor parte de los pequeños productores (2/3) reciben AT de dos fuentes: Cooperativas y Otros, que proveen el 36,2% y el 30,2%, respectivamente. El CAH (24,1%) es el tercer proveedor, en tanto que la participación del DEAG se reduce al 9,1%.

En Alto Paraná, los mayores proveedores de AT a los pequeños productores corresponde a Otros (42,3%), seguidos por el DEAg (20,4%) y el CAH (20,3%). La menor presencia relativa de cooperativas de producción en este Departamento se relaciona con su reducida participación (14,1%) en la provisión de AT a los pequeños productores. Esto se debería a la mayor presencia de empresas transnacionales vinculadas al complejo de la soja respecto a las cooperativas de producción, presentándose una situación inversa en Itapúa, donde las cooperativas de producción tienen mayor presencia que las empresas multinacionales.

En los departamentos en Transición la AT es proveída en su mayor parte por las instituciones del Estado (DEAg, CAH, BNF, FG), en tanto que para los Departamentos Agroexportadores, la AT proviene en su mayor parte de las Cooperativas y Otros proveedores.

Un análisis comparativo respecto a las fuentes de la AT recibida por las fincas de 50 Ha o más, se resalta que estos reciben a nivel país el 87,1% de la asistencia del sector privado, principalmente de las Cooperativas (52,5%) y otros (34,6%). El análisis por departamento permite indicar que las cooperativas ofrecen AT a 64,2% de estas fincas, en tanto que en Alto Paraná sólo a 26,6%.

Estos datos vuelven a resaltar las diferencias entre estos Departamentos que si bien son Agroexportadores, en Itapúa predomina la influencia de las cooperativas, en tanto que en Alto Paraná tienen mayor peso las empresas transnacionales vinculadas al complejo de cereales y oleaginosas.

5.5. Asistencia Financiera

Para los pequeños productores la principal fuente de financiamiento, a nivel nacional, es el Crédito Agrícola de Habilitación (CAH), seguido por las cooperativas y los bancos y las financieras.

A nivel de los Departamentos en Transición, en Caaguazú se observa la misma distribución que a nivel nacional, pero en Caazapá, la mayor fuente son las Cooperativas, con casi la mitad de la

asistencia financiera proveída (48,3%). Caaguazú muestra la mayor participación de los bancos y financieras (20,5%), por encima del promedio nacional (15,2%). También se observa en Caazapá el mayor nivel de participación del Banco Nacional de Fomento (BNF), con 12,6% de los créditos a pequeños productores, por encima del promedio nacional (7,4%).

TABLA 13. ASISTENCIA FINANCIERA

FINCAS QUE RECIBEN ASISTENCIA FINANCIERA	PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Total	51.289	8.448	3.755	8.562	4.564
< 50 Ha	42.157	7.725	3.466	6.798	3.002
<i>CAH</i>	35,4%	33,0%	28,6%	38,9%	31,3%
<i>Cooperativa</i>	27,0%	31,7%	48,3%	22,7%	15,7%
<i>Banco / Financiera</i>	15,2%	20,5%	4,9%	13,1%	7,7%
<i>Otros</i>	10,4%	8,4%	6,7%	8,9%	34,3%
<i>Comerciante / Acopiador</i>	8,5%	5,5%	2,7%	13,4%	7,2%
<i>BNF</i>	7,4%	4,3%	12,6%	8,0%	7,6%
<i>Fondo Ganadero</i>	0,3%	0,2%	0,1%	0,1%	1,2%
FINCAS QUE RECIBEN ASISTENCIA FINANCIERA	PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
≥ 50 Ha	9.132	723	289	1.764	1.562
<i>Cooperativa</i>	47,1%	53,0%	61,9%	57,9%	24,5%
<i>Otros</i>	23,1%	26,4%	10,0%	20,0%	51,0%
<i>Banco / Financiera</i>	14,0%	10,5%	7,3%	14,5%	17,3%
<i>BNF</i>	11,8%	7,1%	17,3%	14,5%	14,7%
<i>CAH</i>	6,3%	6,2%	6,2%	5,8%	5,3%
<i>Fondo Ganadero</i>	5,2%	2,4%	3,1%	0,6%	1,0%
<i>Comerciante / Acopiador</i>	3,5%	1,7%	2,8%	3,9%	4,2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

En los Departamentos Agroexportadores, el CAH es también el mayor proveedor de financiamiento para los pequeños productores.

Se resaltan la importancia del aporte financiero de los comerciantes/acopiadores en Itapúa (12,3%), así como la fuerte presencia de la categoría Otros en Alto Paraná (34,3%).

Los productores con más de 50 Ha se financian mayoritariamente de las cooperativas, y distribuyen de manera más equilibrada las fuentes de recursos financieros. Se resalta el contraste entre Caazapá, donde el 61,9% del financiamiento es proveído por las cooperativas y Alto Paraná, donde estas proporcionan solo el 24,5% de los recursos financieros. Asimismo, llama la atención elevada participación de la categoría Otros (51,0%), que incluye a fuentes de financiamiento no identificadas, tales como prestamistas privados informales.

5.6. Comercialización

Los datos recogidos por el CAN 2008 muestran las principales características del sistema de comercialización utilizado en el sector agrícola.

Entre los pequeños productores, se observa que los comerciantes y acopiadores constituyen el principal destino de la producción en los Departamentos en Transición, con 73,2% en Caaguazú y 81,5% en Caazapá, niveles superiores al promedio nacional (68,6%).

Por su parte, los comerciantes tienen una menor participación en los Departamentos Agroexportadores, donde resalta el caso de Alto Paraná, con el 43,1%, el menor nivel en la Región Sureste. En Itapúa estos tienen una participación del 67,7%, levemente menor al promedio nacional.

El segundo destino de la producción de los pequeños productores es la venta directa al consumidor, donde resalta el elevado nivel registrado en Alto Paraná, donde el 34,4% se destina a la venta directa, muy por encima de las que se registran en Itapúa (14,0%). El destino de la producción del Departamento Caaguazú (28,9% de ventas directas al consumidor) se ajusta al tipo de producción, concentrado en los rubros hortícolas, ubicándose por encima del promedio nacional (25,8%).

Las ventas a Empresas constituyen el tercer destino de la producción en orden de importancia para los departamentos de Caaguazú (8,4%) y Caazapá (4,0%). En los Departamentos Agroexportadores resalta el alto nivel de ventas a Empresas en Alto Paraná (28,4%), casi el triple del promedio nacional (10,6%). En Itapúa, las empresas compran el 9,9%, en tanto que las compras de las Cooperativas (12,7%) son las más altas entre los 4 Departamentos que abarca el presente Estudio.

Esta última es una característica estructural favorable para los cultivos potenciales de exportación producidos por los pequeños productores de Itapúa, pues indica una alentadora integración de estos con las cooperativas de producción. Ese nivel de encadenamiento productivo es mucho menor en los otros Departamentos, ya que las pequeñas fincas venden a las cooperativas solo el 2,9% de sus productos en Caazapá, el 4,9% en Caaguazú y el 5,1% en Alto Paraná.

TABLA 14. DESTINO DE LA PRODUCCIÓN.

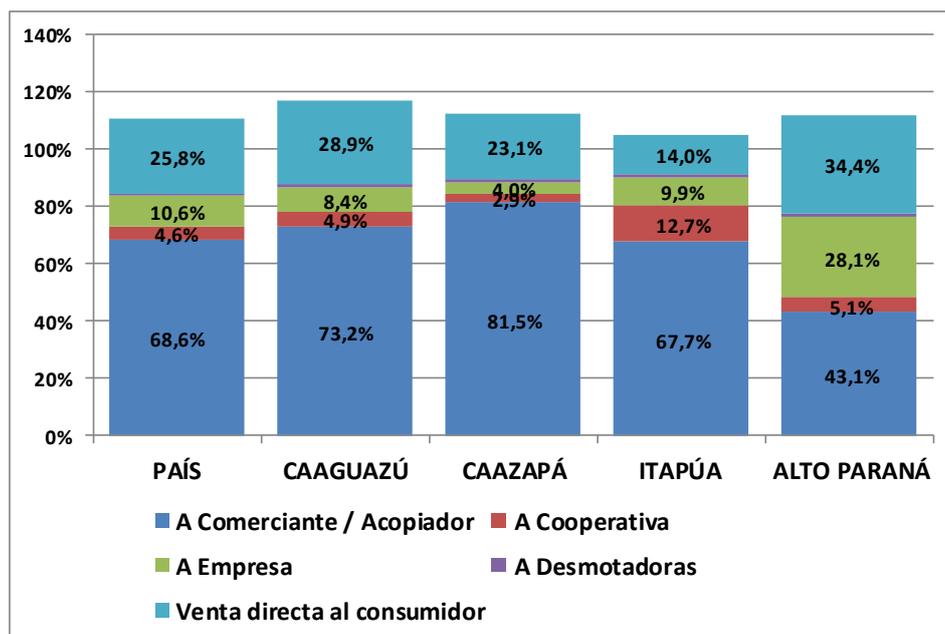
COMERCIALIZACIÓN		PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
< 50 Ha						
Destinos de producción	<i>A Comerciante / Acopiador</i>	68,6%	73,2%	81,5%	67,7%	43,1%
	<i>A Cooperativa</i>	4,6%	4,9%	2,9%	12,7%	5,1%
	<i>A Empresa</i>	10,6%	8,4%	4,0%	9,9%	28,1%
	<i>A Desmotadoras</i>	1,0%	1,3%	1,1%	1,0%	1,3%
	<i>Venta directa al consumidor</i>	25,8%	28,9%	23,1%	14,0%	34,4%
≥50 Ha						
Destinos de producción	<i>A Comerciante / Acopiador</i>	35,4%	34,5%	44,9%	20,0%	16,9%
	<i>A Cooperativa</i>	24,9%	19,8%	19,3%	46,2%	20,0%
	<i>A Empresa</i>	34,4%	48,7%	19,9%	39,9%	69,4%
	<i>A Desmotadoras</i>	0,9%	1,6%	3,2%	1,2%	1,2%
	<i>Venta directa al consumidor</i>	20,4%	19,0%	32,7%	7,7%	3,1%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

Comparando el destino de la producción entre los pequeños productores y los medianos y grandes, se observa que para las fincas de más de 50 Ha, las ventas a los comerciantes/acopiadores tienen una menor importancia relativa que para los pequeños, y ganan relevancia las ventas a Empresas y Cooperativas, que en Alto Paraná llegan en conjunto al 89,4%, Itapúa al 86,1%. Igual fenómeno se registra en los Departamentos en Transición, aunque en menor medida, pues venden a estos el 68,5% de las fincas de más de 50 Ha de Caaguazú, y el 39,2% en Caazapá. El caso de Caaguazú puede estar explicado por la presencia de industrias de caña de azúcar en la zona oeste del Departamento y de industrias de almidón en la zona este.

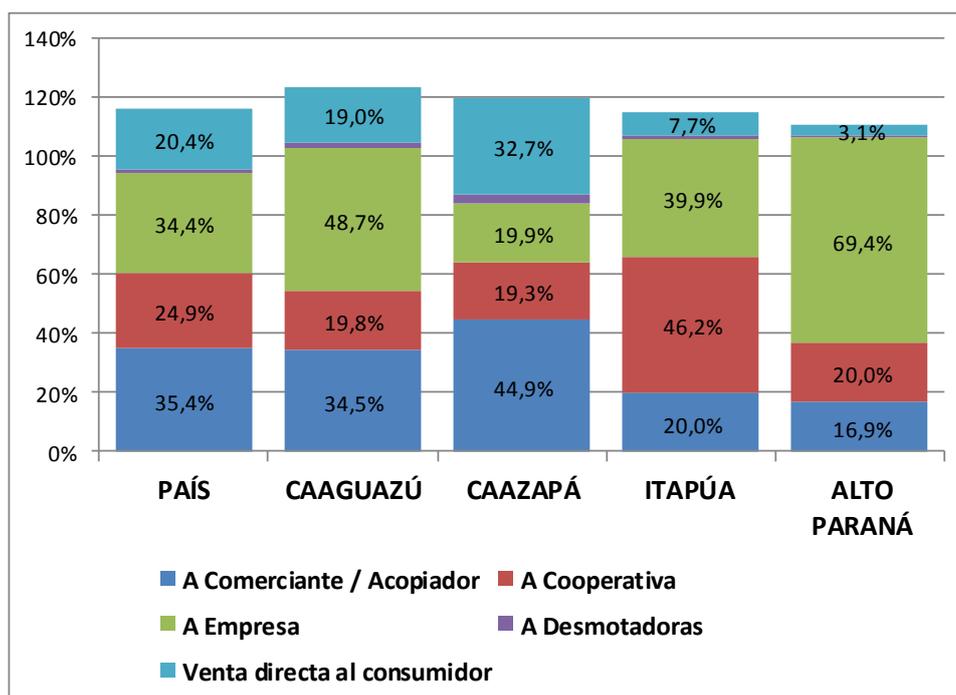
Resaltan en este análisis comparativo la gran participación de las ventas directas al consumidor para los productores con más de 50 ha de Caazapá (32,7%), así como la escasa relevancia de este sistema de ventas en Alto Paraná (3,1%).

GRÁFICO 8. DESTINO DE LA PRODUCCIÓN. FINCAS CON MENOS DE 50 HA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

GRÁFICO 9. DESTINO DE LA PRODUCCIÓN. FINCAS MAYORES A 50 HA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

En resumen, se observa que:

- La elevada presencia de comerciantes y acopiadores evidencia un bajo nivel de desarrollo de sistemas formales de comercialización entre los pequeños productores.
- La presencia de cooperativas y empresas influye en la menor participación de comerciantes y acopiadores en el sistema, aunque su mayor impacto se registra en los medianos y grandes productores.
- El elevado nivel de ventas directas entre los pequeños productores se vincula a los rubros productivos, en especial los rubros de autoconsumo. Para el caso de las fincas medianas y

grandes, la menor proporción de ventas directas al consumidor indica la diferenciación en los rubros productivos, con más presencia de rubros de renta, así como por un mayor nivel de formalidad entre estos productores. Al respecto, resulta llamativa la elevada proporción de ventas directas entre los productores medianos y grandes del Departamento de Caazapá.

5.7. Régimen de Propiedad de la Tierra.

El CAN 2008 presenta una marcada diferencia en el régimen de tenencia de la tierra entre los pequeños y grandes productores. Entre las fincas con menos de 50 Ha, el promedio nacional de propietarios con títulos definitivo es de 44,7%, en tanto que entre los de más de 50 Ha, llega a 68,2%.

Se observan también diferencias entre los Departamentos analizados, pues en Itapúa, el 50,9% de los pequeños productores posee título definitivo, mientras que en Alto Paraná esa cifra llega a 41,4%, nivel que se encuentra por debajo del promedio nacional.

Cabe resaltar la elevada proporción de pequeños productores utilizando fincas en carácter de ocupante en los Departamentos analizados, considerando que esta situación podría limitar las posibilidades de acceder a créditos en el sistema financiero formal.

El régimen de tenencia de la tierra puede ser un factor importante para la promoción de algunos rubros potenciales de exportación, pues de acuerdo a lo manifestado por los pequeños productores, los cultivos perennes (cítricos, macadamia) y aquellos que requieren de importantes inversiones (mburucuyá y cultivos con riego), generalmente no se establecen en tierras con un régimen de propiedad informal.

TABLA 15. RÉGIMEN DE TENENCIA DE LA TIERRA.

	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Cantidad total de fincas con tierras	288.875	39.006	22.843	33.881	19.967
< 50 Ha	264.047	37.476	22.025	31.048	17.388
<i>Título definitivo</i>	44,7%	44,3%	36,7%	50,9%	41,4%
<i>Documento provisorio</i>	23,6%	23,1%	27,7%	22,9%	28,2%
<i>Tierra alquilada o tomada en aparcería o mediería</i>	7,1%	7,8%	9,3%	5,9%	4,3%
<i>Uso como ocupante</i>	28,8%	28,2%	32,2%	26,6%	28,1%
<i>Otra forma de tenencia</i>	4,0%	3,8%	3,9%	2,3%	2,3%
≥50 Ha	24.828	1.530	818	2.833	2.579
<i>Título definitivo</i>	68,2%	68,5%	83,9%	89,0%	87,8%
<i>Documento provisorio</i>	8,8%	20,6%	15,3%	11,2%	7,9%
<i>Tierra alquilada o tomada en aparcería o mediería</i>	14,5%	10,6%	8,6%	27,1%	21,6%
<i>Uso como ocupante</i>	7,6%	4,5%	4,0%	4,1%	1,9%
<i>Otra forma de tenencia</i>	13,4%	9,2%	2,0%	2,0%	1,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

5.8. Utilización de Insumos Técnicos

El uso de insumos técnicos en las pequeñas fincas se concentra en la utilización de semillas híbridas, que en los Departamentos analizados supera al promedio nacional, especialmente en Alto Paraná, donde están presentes en el 55,7% de las fincas.

La aplicación de fertilizantes es importante en los 4 Departamentos, especialmente en Alto Paraná (35,1%) e Itapúa (31,2%) y su uso se encuentra más extendido que la aplicación de cal agrícola.

Una especial consideración merece la utilización de semillas genéticamente modificadas, con 37,1% en Itapúa y 29,5% en Alto Paraná. Cabe señalar que al momento de la realización del CAN 2008, solo la soja GM había sido liberada, lo que hace suponer la ilegalidad de la práctica en otros cultivos (maíz, algodón). Considerando la gran expansión de los cultivos que podrían estar utilizando OGMs (soja, maíz, algodón), se estima que estos porcentajes se habrían expandido en los últimos 4 años. Esta práctica tiene relevancia para este Estudio, ya que algunos de los rubros de exportación potencial corresponden a cultivos orgánicos, como el azúcar y el algodón.

TABLA 16. UTILIZACIÓN DE INSUMOS TÉCNICOS.

	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Cantidad de fincas con insumos técnicos	225.475	33.373	18.905	27.279	16.410
< 50 Ha	204.116	31.952	18.159	24.557	13.923
<i>Semilla híbrida</i>	38,2%	45,1%	41,5%	41,5%	55,7%
<i>Semilla genéticamente modificada</i>	12,0%	8,8%	18,2%	37,1%	29,2%
<i>Cal agrícola</i>	8,0%	11,3%	3,2%	6,1%	10,2%
<i>Fertilizantes químicos</i>	18,6%	25,7%	9,5%	31,3%	35,1%
<i>Plaguicidas</i>	54,9%	72,8%	63,2%	73,8%	75,9%
<i>Productos veterinarios</i>	65,0%	62,7%	66,2%	59,8%	53,5%
≥50 Ha	21.359	1.421	746	2.722	2.487
<i>Semilla híbrida</i>	31,9%	40,3%	39,5%	52,6%	67,9%
<i>Semilla genéticamente modificada</i>	31,4%	49,9%	29,1%	77,1%	86,0%
<i>Cal agrícola</i>	22,4%	47,5%	19,8%	36,0%	53,2%
<i>Fertilizantes químicos</i>	34,8%	61,6%	31,2%	73,6%	80,7%
<i>Plaguicidas</i>	50,5%	77,6%	54,7%	87,9%	94,7%
<i>Productos veterinarios</i>	79,8%	67,8%	84,9%	59,1%	52,4%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

5.9. Manejo y Conservación de Suelos

El manejo de suelos refleja, más que ninguno de los indicadores previamente analizados, la realidad de la existencia de un sistema dual de producción agrícola.

Mientras las fincas de más 50 Ha utilizan una diversidad de técnicas de conservación de suelos, que incluyen las curvas de nivel, la rotación de cultivos y la siembra directa, los pequeños productores concentran sus prácticas de manejo en la rotación de suelos.

Las entrevistas realizadas con los pequeños productores existiría una confusión respecto a la correcta aplicación de las técnicas de rotación de cultivos, ya que esta práctica no se trata simplemente de cambiar de rubros en una misma parcela, sino en una técnica de manejo que requiere conocimientos sobre los cultivos a rotar y su secuencia.

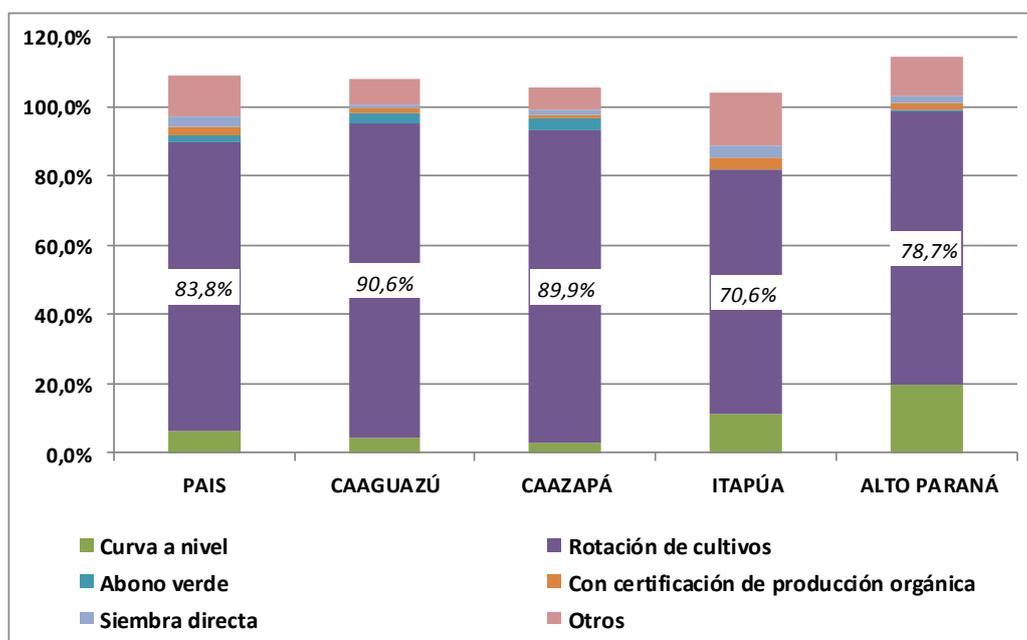
Se observa igualmente, la escasa proporción de parcelas con certificación de producción orgánica, que alcanza en Itapúa (3,5%) el nivel más alto entre los Departamentos analizados, y el único que se ubica por encima del promedio nacional (2,6%).

TABLA 17. PRÁCTICAS DE MANEJO Y CONSERVACIÓN DE SUELOS.

	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Cantidad de fincas con manejo de suelo	187.540	30.011	16.956	22.362	14.755
< 50 Ha	175.389	28.886	16.439	19.839	12.288
<i>Curva a nivel</i>	6,2%	4,4%	3,1%	11,1%	19,8%
<i>Rotación de cultivos</i>	83,8%	90,6%	89,9%	70,6%	78,7%
<i>Abono verde</i>	1,7%	3,2%	3,9%	0,4%	0,9%
<i>Parcelas con certificación de producción orgánica</i>	2,6%	1,2%	1,0%	3,5%	2,0%
<i>Siembra directa</i>	2,6%	1,2%	1,0%	3,5%	2,0%
<i>Otros</i>	11,9%	7,6%	6,6%	15,1%	11,1%
≥50 Ha	12.151	1.125	517	2.523	2.467
<i>Curva a nivel</i>	39,1%	33,5%	27,5%	47,6%	65,3%
<i>Rotación de cultivos</i>	73,8%	82,6%	84,9%	77,6%	77,4%
<i>Abono verde</i>	5,9%	6,5%	3,7%	10,7%	5,2%
<i>Parcelas con certificación de producción orgánica</i>	4,4%	2,8%	6,6%	4,7%	5,0%
<i>Siembra directa</i>	60,9%	52,4%	47,2%	85,9%	89,6%
<i>Otros</i>	11,6%	3,8%	8,7%	4,3%	3,6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

GRÁFICO 10. MANEJO Y CONSERVACIÓN DE SUELOS. FINCAS CON MENOS DE 50 HA.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

7. SELECCIÓN DE CULTIVOS POTENCIALES DE EXPORTACIÓN

La selección de los rubros potenciales ha requerido separar el proceso en varias etapas, incluyendo trabajos de gabinete y de campo desarrollados por el Equipo.

1. Recopilación de información estadística sobre demanda en los mercados de Asia y Europa y de información estadística sobre producción local.
2. Elaboración de una lista preliminar de cultivos de exportación (lista larga)
3. Adopción de criterios para la selección de Cultivos Exportados (CE), Cultivos NO Exportados (CNoE) y Cultivos Potenciales (CP).
4. Validación de la información recopilada a través de los trabajos de campo, incluyendo talleres, entrevistas y visitas a fincas de pequeños productores.
5. Elaboración de la lista corta de cultivos de exportación en las tres categorías (CE), (CNoE) u (CP).
6. Determinación de los cultivos por Departamento.
7. Análisis final de lista final de rubros seleccionados.

Se describe a continuación los resultados cada una de las etapas descritas.

7.1 Recopilación de información sobre demanda internacional y producción local.

Estos trabajos permitieron seleccionar una lista preliminar de más de 60 cultivos de exportación. El listado incluye la mayoría de los rubros que cumplían las condiciones establecidas para el Estudio, especialmente las siguientes:

- Producidos por pequeños productores:
- No Mecanizados

Estas condiciones determinaron la exclusión de los rubros vinculados a la agricultura empresarial, tales como los rubros relacionados al complejo de la soja, así como girasol, trigo, arroz, y otros rubros similares.

De la lista preliminar, una importante cantidad corresponde a rubros hortícolas. Estos, en general, tienen la característica de no abastecer el mercado interno, siendo Paraguay un país importador neto. En esos rubros se encuentran las papas, cebollas, tomates y pepinos, que si bien son potencialmente competitivos por las condiciones climáticas del país, los esfuerzos gubernamentales se concentran desde hace varias décadas en abastecer el mercado local, que permita contar con una oferta durante todo el año, a los efectos de no depender de las importaciones de Argentina y Brasil en épocas de baja producción local.

Otros rubros presentan limitaciones en materia de productividad, considerando que su producción competitiva se adapta a climas más templados, como los duraznos, cerezas y ciruelas, y en alguna medida las uvas, que si bien tienen buen rendimiento en Paraguay, resultaría difícil de competir con la producción de Chile y Argentina.

Finalmente, varios rubros fueron excluidos por las dificultades para acceder a los mercados de Europa y Asia, entre los que se señalan rubros afectados por la distancia y los costos de transporte para rubros perecederos, tales como lechugas, repollos.

7.2 Lista preliminar de cultivos de exportación (lista larga)

TABLA 18. LISTADO PRELIMINAR DE CULTIVOS DE EXPORTACIÓN

Partida	Producto	Producto
70110	Papas frescas o refrigeradas > Para siembra	
70190	Papas frescas o refrigeradas > Las demás	Papas
70200	Tomates frescos o refrigerados >	Tomates
70310	Cebollas y ajos > Cebollas y chalotes	Cebollas y ajos
70320	Cebollas y ajos > Ajos	
70490	Repollos, coliflores y cotros coles > Los demás	Repollos, coliflores y otros coles
70511	Lechugas y achicorias > - Lechugas: > Repolladas	Lechugas y achicorias
70610	Zanahorias, nabos y remolachas > Zanahorias y nabos	Zanahorias, nabos y remolachas
70700	Pepinos y pepinillos	Pepinos y pepinillos >
70810	Hortalizas de vaina > Guisantes (arvejas, chícharos) (Pisum sativum)	Hortalizas de vaina > Guisantes (arvejas, chícharos)
70990	Demás hortalizas > Las demás	
71331	Hortalizas de vaina secas desvainadas > - Porotos: > Porotos de las especies Vigna mungo (L) Hepper o Vigna radiat	Hortalizas de vaina secas desvainadas > - Porotos
71332	Hortalizas de vaina secas desvainadas > - Porotos: > Porotos Adzuki (Phaseolus o Vigna angularis)	
71333	Hortalizas de vaina secas desvainadas > - Porotos: > Judía (poroto, alubia, frijol, fréjol) común (Phaseolus vulgaris)	
71339	Hortalizas de vaina secas desvainadas > - Porotos: > Las demás	
71410	Raíces de mandioca, batatas y similares > Raíces de mandioca (yuca)	Raíces de mandioca, batatas y similares
71420	Raíces de mandioca, batatas y similares > Batatas (boniatos,	
80300	Bananas o plátanos, frescos o secos	Bananas o plátanos, frescos o secos >
80430	Piñas, aguacates, guayabas, mangos > Piñas (ananás)	
80450	Piñas, aguacates, guayabas, mangos > Guayabas, mangos y mangostanes	Piñas, aguacates, guayabas, mangos
80510	Cítricos frescos o secos > Naranjas	
80520	Cítricos frescos o secos > Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos similares	
80540	Cítricos frescos o secos > Toronjas o pomelos	
80550	Cítricos frescos o secos > Limones (Citrus limon, Citrus limonum) y limas (Citrus aurantifolia, Citruslatifolia)	Cítricos frescos o secos
80610	Uvas, frescas o secas	Uvas, frescas o secas > Frescas
80711	Melones, sandías y papayas, frescos > - Melones y sandías: > Sandías	
80719	Melones, sandías y papayas, frescos > - Melones y sandías: > Los demás	
80720	Melones, sandías y papayas, frescos > Papayas	Melones, sandías y papayas, frescos
80940	Damascos, cerezas, duraznos, ciruelas	Damascos, cerezas, duraznos, ciruelas > Ciruelas y endrinas
81010	Las demás frutas, frescos > Fresas (frutillas)	Las demás frutas, frescos. > Fresas (frutillas)
81090	Las demás frutas, frescos. > Los demás	
90300	Yerba mate >	Yerba mate >
90420	Pimienta > Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados	Pimienta > Frutos de los géneros Capsicum o Pimenta, secos, triturados o pulverizados
120210	Maníes > Con cáscara	
120220	Maníes > Sin cáscara, incluso quebrantados	Maníes
120590	Semillas de nabo o de colza > Las demás	
120740	Las demás oleaginosas incl. sésamo > Semilla de sésamo (ajonjolí)	Las demás oleaginosas incl. sésamo > Semilla de sésamo (ajonjolí)
120799	Las demás oleaginosas incl. sésamo > - Los demás: > Los demás	
121190	Plantas para perfumería o medicina > Los demás	Plantas para perfumería o medicina > Los demás
151590	Demás grasas y aceites vegetales fijos > Los demás	
170111	Azúcar > - Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: > De caña	Azúcar > - Azúcar en bruto sin adición de aromatizante ni colorante: > De caña
460290	Art. de cestería; manuf. de esponja vegetal	Art. de cestería; manuf. de esponja veg. > Los demás
520100	Algodón sin cardar ni peinar	Algodón sin cardar ni peinar

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la DNA y VUE.

Además de los rubros incluidos en la Tabla 17, se han analizado otros cultivos que no aparecen en la lista por diversos factores, como la falta de registro en las estadísticas internacionales o locales,

así como cultivos agrícolas procesados, tales como el almidón de mandioca, el azúcar orgánico y las manufacturas basadas en algodón orgánico.

7.3 Adopción de criterios para la selección de Cultivos.

A los efectos de establecer una lista más corta de rubros, se establecieron los criterios más específicos. Para el efecto se tomaron en consideración las siguientes categorías:

- **Cultivos Exportados (CE)**
Corresponde a los cultivos actualmente producidos y exportados desde Paraguay. Se incluye a los rubros cuyo crecimiento relativo en las exportaciones depende exclusivamente del aumento del volumen y la calidad de la producción.
- **Cultivos No Exportados (CNoE)**
Corresponde a rubros que se encuentran presentes en las fincas de los pequeños productores, pero que por diversas razones no se han exportado, o se exportan en volumen y valor poco significativos.
- **Cultivos Potenciales (CP)**
Cultivos que no se encuentran presentes en las fincas de los pequeños productores, o se encuentran en forma limitada a ciertas áreas específicas, o cuya producción no se encuentra registrada en las estadísticas oficiales, tales como el CAN 2008.

A los efectos de establecer los criterios, se identificaron las variables más importantes para cada categoría y la disponibilidad de información estadísticas que permita un análisis objetivo. En ciertos casos, al analizar los rubros se ha debido incorporar el criterio de los miembros de Equipo del Estudio para compensar la falta de información estadística.

TABLA 19. CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA CULTIVOS EXPORTADOS (CE)

CULTIVOS EXPORTADOS (CE)	
CRITERIOS DE SELECCIÓN	
1	Producción y procesamiento post-cosecha.
1.1	Participación de pequeños productores (% de la producción total)
1.2	Sin mecanización en el proceso de producción
1.3	Facil tratamiento post-cosecha
1.4	No perecible
1.5	Suficiente volumen (producción frente a consumo local)
2.	Distribución y Logística
2.1	Existencia de un canal de distribución desde la finca de los pequeños productores a exportadores.
2.2	Conocimientos sobre la logística de transporte del pequeño productor al exportador.
2.3	Existencia de exportadores a Asia y Europa.
3.	Mercados para exportación (Demanda)
3.1	Paraguay exporta el rubro a Asia y Europa en los últimos 10 años.
3.2	Existe una demanda sustancial en los mercados de Asia y Europa.
3.3	Las importaciones desde Paraguay no están prohibidas por restricciones fitosanitarias.
3.4	Paraguay es un país exportador neto (Las exportaciones exceden a las importaciones)

Fuente: Elaboración propia

TABLA 20. CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA CULTIVOS NO EXPORTADOS (CNOE)

CULTIVOS NO EXPORTADOS (CNoE)	
CRITERIOS DE SELECCIÓN	
1	Producción y procesamiento post-cosecha.
1.1	Participación de pequeños productores (% de la producción total)
1.2	Sin mecanización en el proceso de producción
1.3	Facil tratamiento post-cosecha (simple o no complicado)
1.4	No perecible (análisis de caso por caso).
1.5	Suficiente volumen (producción frente a consumo local)
2.	Distribución y logística
2.1	Existencia de un canal de distribución para el mercado local.
2.2	Existencia de exportadores de otros rubros realizando esfuerzos para exportar estos rubros a los mercados de Asia y Europa
2.3	Logística para el transporte desde la finca al mercado local (regional, nacional) es posible de manejar.
3.	Mercados de Exportación (Demanda)
3.1	Paraguay ha exportado a Asia o EU en los últimos 10 años.
3.2	Existe una demanda sustancial de los mercados de Asia y Europa (Consumo local e importaciones) (monto de importaciones desde cada mercado)
3.3	Las importaciones desde Paraguay no están prohibidas por restricciones fitosanitarias. (Por ejemplo, frutas frescas, por la mosca de la fruta).
3.4	Paraguay podría ser competitivo. (Indicadores: productividad; competitividad, MERCOSUR exporta)

Fuente: Elaboración propia

TABLA 21. CRITERIOS DE SELECCIÓN PARA CULTIVOS POTENCIALES (CP)

CULTIVADOS POTENCIALES	
CRITERIOS DE SELECCIÓN	
1	Producción
1.1	Condiciones climáticas son adecuadas en las regiones focalizadas para su cultivo.
2.	Distribución y logística
2.1	Existencia de exportadores explorando oportunidades para producir el rubro localmente para su exportación a Asia o Europa.
2.2	Logística de transporte desde la finca al exportador es factible.
3.	Mercados de Exportación
3.2	Existe una demanda sustancial de los mercados de Asia y Europa (Consumo local e importaciones) (monto de importaciones desde cada mercado)
3.3	Las importaciones desde Paraguay no están prohibidas por restricciones fitosanitarias.

Fuente: Elaboración propia

7.4 Validación de información en trabajos de campo.

Los trabajos de recopilación de información de fuente primaria y su validación incluyen las siguientes actividades:

- Visitas preliminares a Departamentos comprendidos en el Estudio (Diciembre 2011)
- Desarrollo de 6 Talleres con una participación aproximada de 260 personas, con un promedio de más de 40 personas por evento.
 - 17 de Enero de 2012: Ciudad de Caazapá, sede de la Gobernación.
 - 18 de Enero de 2012: Coronel Oviedo, sede SNPP. CDA Caaguazú Oeste.
 - 19 de Enero de 2012: Caaguazú, Centro de Alto Desempeño. CDA Caaguazú Este.
 - 24 de Enero de 2012: Ciudad de Minga Guazú, local CDA Alto Paraná.
 - 25 de Enero de 2012: San Lorenzo, Distrito C. A. López, Itapúa.
 - 26 de Enero de 2012: Encarnación, Itapúa, en la sede de la Gobernación.
- Visitas de Campo a pequeños productores en los 4 Departamentos del Estudio, así como en los Departamentos de San Pedro y Cordillera.
- Entrevistas con autoridades del gobierno central, departamental y municipal.
- Entrevistas y visitas a empresas privadas industriales y exportadoras.
- Visitas a Cooperativas de Producción.
- Entrevistas a gremios de empresas exportadoras.
- Otras visitas y entrevistas con actores relevantes vinculados al Estudio.

La lista de organismos públicos, empresas exportadoras, cooperativas, gremios de exportadores y otros actores relevantes, se presentan como anexo del presente Informe.

En base a la recopilación de información realizada a través de las acciones descritas, se procedió a determinar los criterios de selección para la lista corta de cultivos de exportación.

7.5 Lista corta de cultivos de exportación

Los datos sobre la demanda internacional y la oferta exportable, fueron analizados en base a los criterios definidos previamente por el equipo del estudio y finalmente validados a través de los talleres participativos y los demás trabajos de campo.

A los efectos de determinar su potencial como cultivo de exportación para los pequeños productores de los cuatro Departamentos, se procedió a establecer un puntaje para el nivel de cumplimiento de cada uno de los cultivos analizados.

Los resultados del ejercicio se presentan a continuación:

TABLA 22. ANALISIS DE CULTIVOS EXPORTADOS (CE)

CULTIVOS EXPORTADOS (CE)		Sésamo	Mandioca (Almidón)	Azúcar orgánico	Stevia	Cítricos (concentrados)
CRITERIOS DE SELECCIÓN						
1	Producción y procesamiento post-cosecha.					
1.1	Participación de pequeños productores	5	5	4	4	4
1.2	Sin mecanización en el proceso de producción	5	4	4	4	5
1.3	Facil tratamiento post-cosecha	2	4	4	3	3
1.4	No perecible	3	2	3	2	2
1.5	Suficiente volumen (producción vs consumo local)	4	3	3	1	2
2	Distribución y Logística					
2.1	Existencia de un canal de distribución desde la finca de los pequeños productores a exportadores.	3	3	3	3	3
2.2	Conocimientos sobre la logística de transporte del pequeño productor al exportador.	3	3	3	2	3
2.3	Existencia de exportadores a Asia y Europa.	5	4	4	4	4
3	Mercados para exportación (Demanda)					
3.1	Paraguay exporta el rubro a Asia y Europa en los últimos 10 años.	5	3	3	3	3
3.2	Existe una demanda sustancial en los mercados de Asia y Europa.	5	5	3	4	3
3.3	Las importaciones desde Paraguay no están afectadas por restricciones fitosanitarias o similares.	3	3	3	5	3
3.4	Paraguay es un país exportador neto (Las exportaciones exceden a las importaciones)	5	5	5	3	2
		4,00	3,67	3,50	3,17	3,08

Valor de la puntuación: 5: Cumple plenamente el criterio.0: No cumple el criterio.

Fuente Elaboración propia.

El listado de cultivos incluye a rubros con una fuerte presencia en la estructura productiva del país y con importantes volúmenes de ventas al exterior:

- **Azúcar orgánico**, rubro con el que Paraguay se ha posicionado entre los más importantes proveedores del mundo;
- **Mandioca**, cultivo tradicional de los pequeños productores que gracias a las inversiones industriales realizadas en años recientes se exporta como almidón a varios continentes;
- **Sésamo**, cultivo de reciente incorporación al acervo productivo del Paraguay, que ha sido considerado como un potencial reemplazante del algodón convencional;
- **Stevia**, hierba edulcorante natural originaria del Paraguay, que no se ha podido hasta la fecha producir y exportar en volúmenes significativos, pese a la creciente demanda internacional. El aprecio que tiene este rubro en los mercados internacionales ha derivado en el ingreso de varios países productores al mercado, especialmente en América Latina y Asia, los que actualmente producen y exportan volúmenes mayores a los que registra Paraguay.
- **Jugos concentrados de cítricos**, especialmente naranja y pomelos, que son exportados a exigentes mercados, como Europa, compitiendo con los gigantes de este rubro como son Estados Unidos y Brasil.

TABLA 23. ANALISIS DE CULTIVOS EXPORTADOS (CE)

CULTIVOS NO EXPORTADOS (CNoE)		Yerba Mate	Mburucuyá (concentrado)	Mango (concentrado)	Hortalizas
CRITERIOS DE SELECCIÓN					
1	Producción y procesamiento post-cosecha.				
1.1	Participación de pequeños productores	4	4	5	5
1.2	Sin mecanización en el proceso de producción	5	5	5	4
1.3	Facil tratamiento post-cosecha	3	4	3	2
1.4	No perecible	4	3	3	2
1.5	Suficiente volumen (producción frente a consumo local)	2	2	2	1
2.	Distribución y logística				
2.1	Existencia de un canal de distribución para el mercado local.	4	3	2	2
2.2	Existencia de exportadores realizando esfuerzos para colocar estos rubros a los mercados de Asia y Europa	3	4	3	1
2.3	Logística para el transporte desde la finca al mercado	4	3	2	2
3.	Mercados de Exportación (Demanda)				
3.1	Paraguay ha exportado a Asia o EU en los últimos 10 años.	2	2	3	1
3.2	Existe una demanda sustancial de los mercados de Asia y Europa	2	3	3	2
3.3	Las importaciones desde Paraguay no están afectadas por restricciones fitosanitarias o similares.	3	2	2	2
3.4	Paraguay podría ser competitivo.	5	5	5	3
		3,42	3,33	3,17	2,25

Valor de la puntuación: 5: Cumple plenamente el criterio.0: No cumple el criterio.

Fuente Elaboración propia.

Este listado incluye los siguientes cultivos, cuya presencia en los mercados internacionales es limitada, pero con los que Paraguay puede competir en condiciones ventajosas en los mercados de Asia y Europa:

- **Yerba Mate, *Ilex Paraguayensis***, otro de los rubros originarios del Paraguay. La demanda potencial es importante, considerando que la yerba mate es un estimulante natural que podría satisfacer los gustos del creciente número de consumidores de hierbas medicinales y té.
- **Jugos concentrados de mburucuyá y mango**, frutas tropicales de creciente demanda en los mercados internacionales que son exportados actualmente, aunque en cantidades poco significativas. Su potencial de crecimiento es importante y la capacidad de producción en nuestro país dependerá de la ampliación de los cultivos de estos rubros no tradicionales.
- **Las hortalizas** han sido incorporadas a este análisis debido a la creciente demanda internacional de alimentos. Sin embargo, como se observa en el cuadro de evaluación, este rubro ha obtenido un bajo puntaje, y su desarrollo dependerá primero de la capacidad de abastecer la demanda interna, en segundo lugar, de generar suficiente oferta exportable. Se ha considerado como una opción para estos cultivos, el potencial existente para la producción de conservas, pulpas, y otras formas de elaboración similares para su colocación en los mercados de Asia y Europa.

TABLA 24. ANALISIS DE CULTIVOS POTENCIALES (CE)

	CULTIVADOS POTENCIALES	Poroto Mung (Moyashi)	Cáscara de Naranja	Hierbas Medicinales	Macadamia	Chía
	CRITERIOS DE SELECCIÓN					
1	Producción					
1.1	Condiciones climáticas son adecuadas en las regiones focalizadas para su cultivo.	4	5	4	3	3
2.	Distribución y logística					
2.1	Existencia de exportadores explorando oportunidades para producir el rubro localmente para su exportación a Asia o Europa.	4	4	4	4	4
2.2	Logística de transporte desde la finca al exportador es factible.	4	3	3	2	2
3.	Mercados de Exportación					
3.2	Existe una demanda sustancial de los mercados de Asia y Europa	4	3	3	4	2
3.3	Las importaciones desde Paraguay no están prohibidas por restricciones fitosanitarias o similares	3	3	3	3	3
		3,8	3,6	3,4	3,2	2,8

Valor de la puntuación: 5: Cumple plenamente el criterio.0: No cumple el criterio.

Fuente Elaboración propia.

Este listado incluye rubros que ya son exportados en cantidades limitadas, y que son potenciales fuentes de ingreso para los pequeños productores:

- **Cáscara de naranja, Hierbas medicinales y aromáticas, especias y té,** en general tienen una creciente demanda internacional, aunque estos rubros presentan la desventaja actual de ser exportados con escaso valor agregado, con procesos que se restringen a su limpieza y clasificación. Aumentar los niveles de procesamiento, ampliando los procesos de envasado y preparado para consumo final permitiría mayores ingresos y generar una importante cantidad de fuentes de trabajo.
- **La nuez de macadamia** es un rubro exportado actualmente, pero en volumen poco significativo. Su demanda internacional permitiría un mayor nivel de ventas, pero la oferta exportable se ve limitada por el bajo nivel de plantaciones existentes actualmente.
- **El poroto verde** cuyo nombre científico es *Vigna mungo* y que es conocido en el país con el nombre de **moyashi**, es un rubro cuya demanda potencial ha motivado que se fomente su cultivo en el país. Algunas de las características de este cultivo podrían apoyar su expansión entre los pequeños productores: su cultivo es similar al del poroto, rubro ampliamente cultivado en Paraguay; tiene un ciclo productivo menor a 60 días, que permitiría realizar varias cosechas por año y es un rubro de autoconsumo pues se adapta al gusto local. Sin embargo, para que pueda constituirse en un rubro de exportación se debería aumentar significativamente el área de cultivo.
- **Chía (*Salvia hispánica*)**, un rubro no tradicional, cuyo cultivo para los pequeños productores es casi desconocido en Paraguay. Es una planta herbácea anual originaria de México. Su cultivo ha sido promocionado con relativo éxito en el norte argentino, desde donde se exporta a diversos mercados. Uno de los atractivos del chía es su alto contenido de ácidos grasos omega 3. Paraguay registra exportaciones de Chía en los años 2010 y 2011, pero no se cuenta con información sobre la producción interna de este cultivo.

7.6 Determinación de cultivos por Departamento.

La siguiente tabla muestra los cultivos identificados y los Departamentos donde los mismos tienen mayores posibilidades de constituirse en rubros de exportación para los pequeños productores.

La lista pretende establecer el potencial que tiene cada rubro en los Departamentos analizados. Algunos cultivos que ya forman parte de los rubros destinados a la exportación para un Departamento son considerados potenciales para otros. Este es el caso de la mandioca: su cultivo destinado a la industria del almidón se concentra en Caaguazú, pero es un rubro potencial para Caazapá, Departamento donde registran mayores rendimientos del cultivo.

Ocurre lo mismo para el caso de los cítricos, especialmente la naranja, que es producido principalmente en Itapúa y en menor medida, en Caazapá y Alto Paraná. Sin embargo, la aparición de nuevas industrias, con importantes inversiones y proyecciones de demanda importante, permitirían alentar la expansión de los cultivos a los demás Departamentos.

Si bien se encuentran cultivos de Mburucuyá en los Departamentos analizados, su nivel de producción es todavía inferior a la demanda para la producción de concentrados.

El listado adjunto establece los cultivos potenciales de exportación que se adaptan a las características particulares de cada uno de los Departamentos analizados. Para el efecto se han tenido en cuenta factores tales como la presencia de industrias procesadoras (almidón, concentrados de frutas, ingenios azucareros), así como la presencia de productores y organizaciones apoyados por cooperativas de producción o vinculados a encadenamientos productivos.

TABLA 25. CULTIVOS POTENCIALES POR DEPARTAMENTO

	CAAZAPÁ	CAAGUAZÚ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Cultivos Exportados	Sésamo	Sésamo	Sésamo (negro)	Sésamo
	Stevia	Stevia	Stevia	Stevia
	Azúcar orgánico	Azúcar orgánico		
	Cítricos		Cítricos	
		Mandioca (Almidón)		
Cultivos No Exportados	Mandioca (Almidón)		Mandioca (Almidón)	Mandioca (Almidón)
		Cítricos		Cítricos
	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá
	Mango	Mango	Mango	Mango
			Yerba Mate	
Cultivos Potenciales	Moyashi	Moyashi	Moyashi	Moyashi
	Macadamia	Macadamia	Macadamia	Macadamia
	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales
	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas

Fuente: Elaboración propia

El cuadro anterior muestra que tanto la stevia como el sésamo son rubros atractivos para los pequeños productores de los 4 Departamentos. Itapúa se especializa en sésamo negro. Caazapá y Caaguazú tienen potencial para crecer en la producción de Azúcar orgánico. Los cítricos se producen hoy en los departamentos de Itapúa y Caazapá, y existe mucho potencial para ampliar la producción a Caaguazú y Alto Paraná.

La industria de almidón de mandioca se concentra en Caaguazú, pero los otros Departamentos tienen potencial para aumentar sus niveles de producción, especialmente Caazapá, donde los rendimientos obtenidos superan al obtenido en los demás departamentos analizados. Las frutas tropicales como el mburucuyá y el mango tienen potencial para los pequeños productores de los 4 departamentos. Por las condiciones agrológicas y la existencia de cadenas productivas, Itapúa presenta un potencial para aumentar la producción de yerba mate, y en menor medida Caazapá.

Debido a la ausencia de las cadenas productivas, se considera que los rubros potenciales identificados (moyashi, macadamia, hierbas medicinales y hortalizas) pueden ser producidos por los productores de los 4 Departamentos, aunque se requiere importantes niveles de investigación para identificar las mejores variedades y las mejores condiciones agrológicas que puedan permitir introducir su producción entre los pequeños productores.

8. ANALISIS DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS SELECCIONADOS

8.1 CULTIVOS EXPORTADOS (CE)

En esta sección se presentan los resultados del análisis realizado sobre los rubros identificados en el capítulo anterior.

Cabe señalar que el análisis se realiza sobre la información estadística disponible sobre el comercio internacional de cada rubro. Para los cultivos potenciales, cuya producción y/o exportación se encuentran en etapas iniciales, las estadísticas disponibles son limitadas, por lo que el análisis se restringe a la información disponible.

8.1.1 SÉSAMO:

Para el presente análisis se toman los datos correspondientes exclusivamente a la siguiente partida arancelaria:

120740: Las demás oleaginosas incluido sésamo > Semilla de sésamo (ajonjolí)¹⁸

a. Oferta y Demanda internacional

Los mayores productores mundiales de sésamo se encuentran en Asia, con Myanmar, India y China como los mayores productores. Le siguen los países productores de África, con Etiopía, Sudán, Uganda y Nigeria. Paraguay es el mayor productor de sésamo del continente americano, seguido de México, siendo ambos los únicos países de este continente que aparecen entre los 20 mayores.

¹⁸ **Observación:** No se considera en éste análisis la partida arancelaria 120799, debido a la inclusión de otros rubros, además del sésamo.

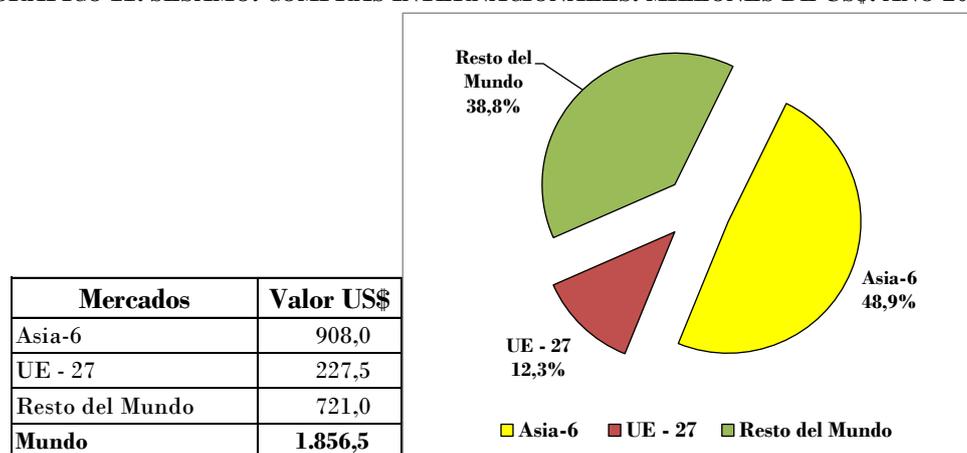
TABLA 26. SÉSAMO. PRODUCCIÓN MUNDIAL, AÑO 2010. EN MILES DE US\$ Y TONELADAS

#	País	Producción (1000\$ Int)	Producción (T)
1	Myanmar	480.983	722.900
2	India	416.742	623.000
3	China	393.068	587.947
4	Etiopía	211.271	314.000
5	Sudán	161.108	248.000
6	Uganda	113.182	170.000
7	Nigeria	75.739	115.586
8	Burkina Faso	61.362	90.649
9	Níger	56.842	85.694
10	Somalia	47.224	70.500
11	República Centroafricana	33.281	50.000
12	República Unida de Tanzania	32.086	48.000
13	Tailandia	31.622	47.542
14	Egipto	31.034	46.146
15	Mozambique	30.668	46.000
16	Bangladesh	30.106	45.000
17	Paraguay	27.168	40.135
18	México	24.944	37.600
19	Chad	23.001	35.000
20	Afganistán	21.184	32.000

Fuente: FAOSTAT

A nivel mundial, los principales compradores de sésamo se encuentran en Asia. Al año 2010, el volumen total de sésamo comercializado en los mercados internacionales alcanzó un valor de US\$ 1.865 millones, de los cuales casi el 50% corresponde a las compras de los 6 países Asia considerados en este Estudio (Asia-6), y un 12,3% por los 27 países que conforman la Unión Europea (UE-27).

GRÁFICO 11. SÉSAMO. COMPRAS INTERNACIONALES. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

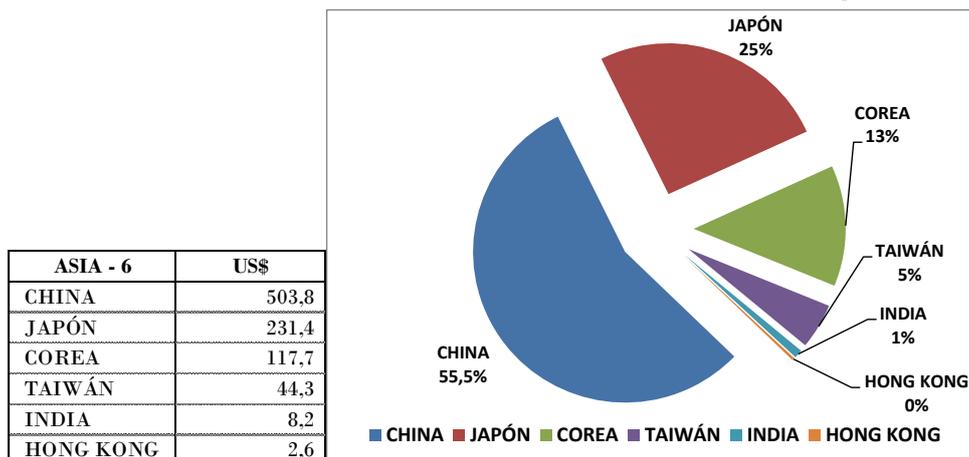


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

Entre los países de Asia sobresale el volumen de compras que realizó China en el año 2010, con el 50% de las importaciones totales del grupo Asia-6, por un valor superior a los US\$ 500 millones, en tanto que Japón compra el 25% del total de compras de ese grupo, por un valor anual de US\$ 230 millones.

Estas cifras indican que el sésamo se ha convertido en años recientes en un rubro de consumo mundial, y su demanda se encuentra extendida en todos los continentes.

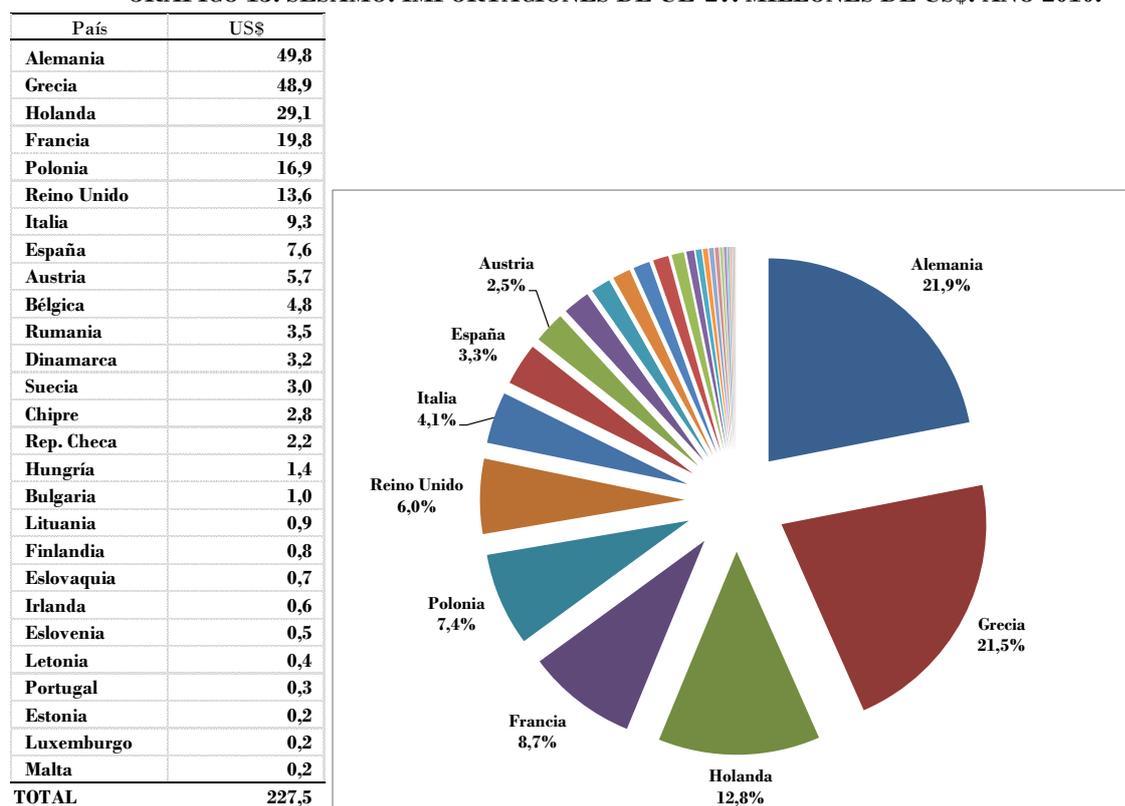
GRÁFICO 12. SÉSAMO. IMPORTACIONES DE ASIA-6. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

La demanda de los países europeos indica la ampliación de los mercados para este rubro, ya que es importado por todos los países de la UE-27. Alemania con casi el 22% de las compras europeas del año 2010, es el mercado más importante, seguido por Grecia, Holanda, Francia y Polonia.

GRÁFICO 13. SÉSAMO. IMPORTACIONES DE UE-27. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

b. Exportaciones de Paraguay

Las exportaciones de sésamo de Paraguay, para el periodo 2007-2011, presentadas en la Tabla 26 muestran niveles de volatilidad significativos, que no permiten observar una tendencia. El monto máximo de las exportaciones paraguayas fue alcanzado en el año 2008, cuando su valor fue de US\$ 96,2 millones.

En los últimos 5 años Paraguay ha exportado sésamo a 34 mercados diferentes. Entre todos ellos sobresale Japón, como el más importante.

Entre los otros países del Grupo Asia-6, sólo China muestra importaciones, aunque irregulares, ya que el valor de sus compras ha fluctuado entre US\$ 3,0 millones en 2009, a solo US\$ 39 mil en 2010.

TABLA 27. SÉSAMO: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PARAGUAYAS. 2007-2011

#	DESTINO	2007	2008	2009	2010	2011
1	ALEMANIA	3.454.168	4.370.742	2.844.390	2.894.313	3.195.548
2	ARGELIA	-	-	97.280	-	-
3	ARGENTINA	257.463	1.648.091	317.842	678.482	803.989
4	BELGICA	246.940	160.900	-	-	-
5	BOSNIA-HERZEGOVINA	-	-	-	-	27.139
6	BRASIL	568.826	1.250.784	401.082	272.740	-
7	CANADA	-	-	-	-	221.787
8	CHILE	-	-	-	-	3.089
9	CHINA	104.000	1.036.812	3.060.841	39.806	866.460
10	COREA DEL NORTE	115.500	-	123.200	-	-
11	COREA DEL SUR	891.220	1.805.600	2.430.491	180.000	-
12	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	557.235	588.269	1.103.628	111.530	182.222
13	ESTONIA	-	1	-	-	-
14	FRANCIA	-	216.214	-	119.820	-
15	GRECIA	299.800	950.105	4.730.278	737.858	119.795
16	GUATEMALA	-	3	106.400	896.805	77.767
17	HOLANDA	1.536.835	1.693.313	1.443.106	825.363	464.582
18	ISRAEL	973.944	1.025.648	5.671.464	2.850.417	781.699
19	ITALIA	1.520	2.841	-	-	-
20	JAPON	28.233.598	80.286.109	41.610.638	36.857.766	49.175.207
21	JORDANIA	-	-	505.214	-	-
22	LIBANO	-	154.687	-	-	-
23	MALASIA	71.440	-	-	-	-
24	MEXICO	535.997	312.738	2.547.566	2.496.117	1.302.010
25	POLONIA	379.223	129.504	1.601.566	-	84.766
26	REINO UNIDO	-	-	-	70.760	35.380
27	RUSIA	-	31.502	-	30.700	-
28	SINGAPUR	-	-	-	-	31.824
29	SUECIA	-	-	160.545	262.178	340.066
30	TAIWAN	-	-	115.851	43.800	317.498
31	TURQUIA	966.768	515.100	4.852.030	2.307.784	339.976
32	URUGUAY	11.475	-	-	-	-
33	VENEZUELA	-	-	480	-	-
34	VIETNAM	-	-	451.984	40.378	-
	TOTAL	39.205.953	96.178.962	74.175.876	51.716.617	58.730.100

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

En total 10 países de EU-27 compraron sésamo nacional, siendo Alemania el mayor importador europeo de sésamo de Paraguay, seguido por Holanda.

La Tabla 27 muestra el valor de las exportaciones de sésamo del año 2011, cuando alcanzaron un monto de US\$ 58,7 millones, y se destinaron a 19 países. Si bien son varios los mercados de destino, los primeros 4 concentran el 93% de las compras totales, indicando el reducido valor que alcanzan las exportaciones de sésamo paraguayo a los demás mercados.

TABLA 28. SÉSAMO. EXPORTACIONES POR DESTINO. US\$. AÑO 2011.

#	DESTINO	2011	%
1	JAPON	49.175.207	83,73%
2	ALEMANIA	3.195.548	5,44%
3	MEXICO	1.302.010	2,22%
4	CHINA	866.460	1,48%
5	ARGENTINA	803.989	1,37%
6	ISRAEL	781.699	1,33%
7	HOLANDA	464.582	0,79%
8	SUECIA	340.066	0,58%
9	TURQUIA	339.976	0,58%
10	TAIWAN	317.498	0,54%
11	CANADA	221.787	0,38%
12	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	182.222	0,31%
13	GRECIA	119.795	0,20%
14	POLONIA	84.766	0,14%
15	GUATEMALA	77.767	0,13%
16	REINO UNIDO	35.380	0,06%
17	SINGAPUR	31.824	0,05%
18	BOSNIA-HERZEGOVINA	27.139	0,05%
19	CHILE	3.089	0,01%
	TOTAL	58.730.100	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

c. Producción local

La producción de sésamo se realiza en prácticamente todo el país, pero el mayor volumen se registra en el Departamento San Pedro. El CAN 2008 encontró a nivel nacional casi 41 mil fincas que producen sésamo, de los cuales el 98,3% correspondía a pequeños productores.

La cantidad de fincas que producen sésamo en los Departamentos cubiertos por el presente Estudio representan menos del 8% del total, de los cuales más de la mitad (4,4%) corresponde a los productores de sésamo negro en Itapúa.

De acuerdo al CAN 2008, el mayor rendimiento se registraba en el Departamento Alto Paraná, con 980 Kg/Ha. Al respecto, las empresas del sector, nucleadas en la Cámara Exportadores de Sésamo – CAPEXSE, han manifestado que el mayor inconveniente que enfrenta la producción de sésamo es la disminución en los rendimientos por Ha que se observa a nivel nacional, que de cerca de 1.000 kg/Ha, se ha reducido a un promedio cercano a los 600 Kg/Ha. Esta situación afecta significativamente a las posibilidades de expansión de este cultivo, pues considerando los precios internacionales, esos niveles de rendimiento ponen en riesgo la rentabilidad de quienes participan en el complejo del sésamo.

Los esfuerzos tanto del sector público como privado se concentran actualmente en encontrar variedades con mayor rendimiento, así como mejorar las prácticas agrícolas que permitan elevar la capacidad productiva de las fincas dedicadas al cultivo del sésamo.

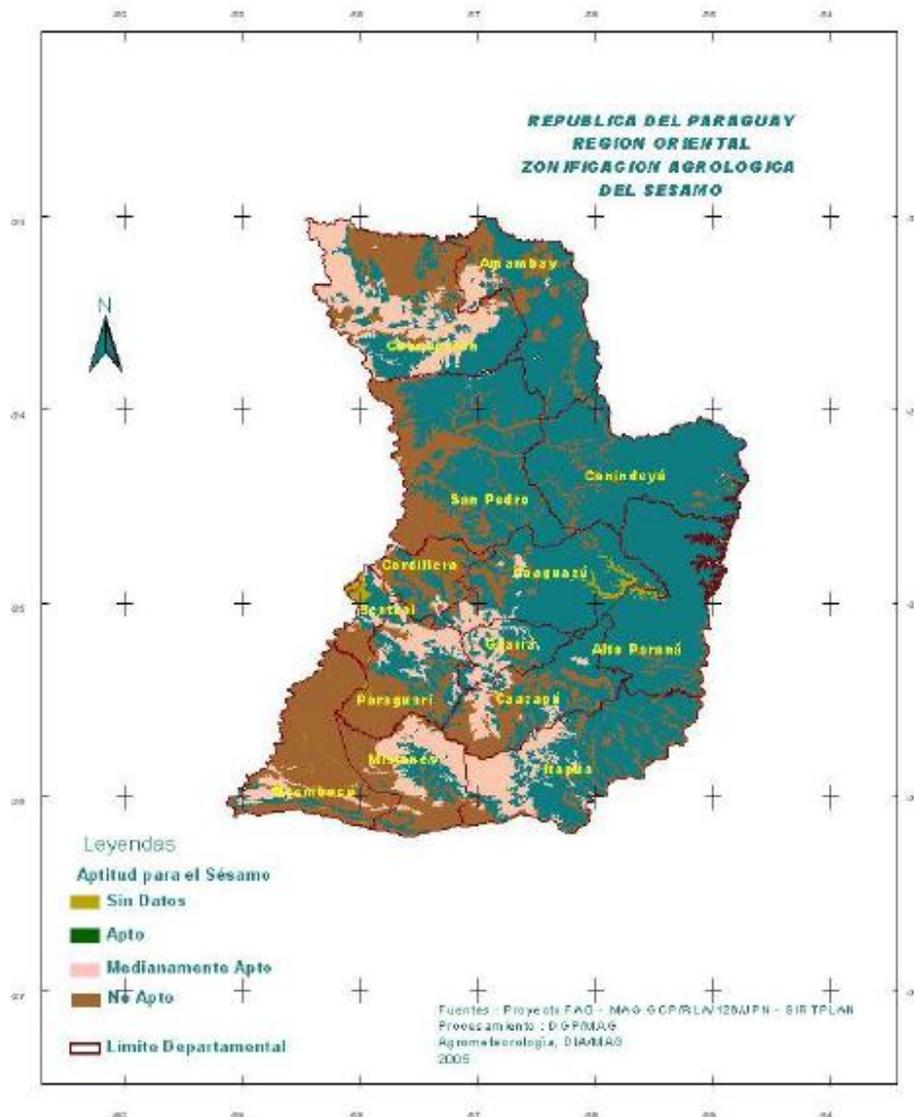
TABLA 29. SÉSAMO. PRODUCCIÓN LOCAL, POR DEPARTAMENTO.

	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
FINCAS DEDICADAS AL CULTIVO					
Todas las Fincas	40.869	2,6%	0,6%	4,4%	0,1%
Fincas < 50 Ha	98,3%	98,5%	98,8%	97,9%	92,3%
Fincas ≥50 Ha	1,7%	1,5%	1,2%	2,1%	7,7%
VOLUMEN DE PRODUCCION (TONELADAS)					
Todas las Fincas	50.049	2,1%	0,2%	2,6%	0,1%
Fincas < 50 Ha	88,9%	81,5%	98,7%	91,7%	89,6%
Fincas ≥50 Ha	11,1%	18,5%	1,3%	8,3%	10,4%
RENDIMIENTO (TONELADAS POR HECTÁREA)					
Todas las Fincas	0,716	0,734	0,728	0,813	0,981
Fincas < 50 Ha	0,735	0,724	0,728	0,823	0,976
Fincas ≥50 Ha	0,595	0,784	0,750	0,710	1,021

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

El análisis realizado a nivel nacional permite identificar que existe un alto potencial para expandir la producción y la exportación de sésamo en Paraguay. Esto se puede determinar además por las condiciones agrológicas para su cultivo, que se muestran en siguiente mapa de zonificación del sésamo elaborado por el MAG, así como por la cantidad de fincas de pequeños productores en los Departamentos que cubre este Estudio

FIGURA 5. ZONIFICACIÓN AGROLÓGICA DEL SÉSAMO.



Fuente: MAG. Mapa disponible en: <http://www.mag.gov.py/index-ugr.php?pag=Zoni-agro.html>

d. Principales exportadores

Las estadísticas oficiales muestran que casi 50 empresas exportaron sésamo en el periodo 2007-2011. Sin embargo, en el año 2011, solo 12 empresas registran montos significativos.

TABLA 30. SÉSAMO. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS. US\$. AÑO 2011

EMPRESA	#	EXPORTACIÓN (US\$)	%
SHIROSAWA COMPANY SAIC	1	19.637.553	33,44%
SOCIEDAD ANONIMA ARASY ORGANICA	2	16.946.145	28,85%
SEMILLAS KEMAGRO S.A.	3	8.528.715	14,52%
BIO EXPORT SOCIEDAD ANONIMA	4	3.624.244	6,17%
ALQUIMIA SA	5	2.700.805	4,60%
LPG ALIMENTOS SA	6	2.669.082	4,54%
VDM S.A	7	2.326.426	3,96%
AGROLAND S.A.	8	1.120.032	1,91%
PARAGUAY SESAMO SA	9	680.913	1,16%
COOPERATIVA COLONIZADORA MULTIACTIVA FERNHEIM LTDA.	10	274.402	0,47%
VDM S.A	11	180.611	0,31%
ANABEL SA	12	41.172	0,07%
TOTAL		58.730.100	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

El promedio de las operaciones registradas entre los años 2007-2011 indica que las tres firmas con mayores exportaciones han sido Shirosawa, Kemagro y Arasy Orgánica.

TABLA 31. SÉSAMO. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS. % DE EXPORTACIONES TOTALES. (PROMEDIO 2007-2011)

EMPRESA	#	%
SHIROSAWA COMPANY SAIC	1	35,26%
SEMILLAS KEMAGRO S.A.	2	16,71%
SOCIEDAD ANONIMA ARASY ORGANICA	3	12,60%
AGROBIOLOGICO SA	4	6,01%
VDM S.A	5	5,02%
HIERBAS PARAGUAYAS (HIERBAPAR) SACI	6	4,70%
LPG ALIMENTOS SA	7	3,02%
SOCIEDAD ANONIMA ARASY ORGANICA	8	2,83%
CHUNG BO PARAGUAY S.A.I.C.E.I.	9	1,79%
BIO EXPORT SOCIEDAD ANONIMA	10	1,74%
OTRAS EMPRESAS		10,35%

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

La volatilidad del número de empresas que exportan sésamo indica las complejidades del mercado, tanto a nivel internacional como local. De 30 empresas que registraron exportaciones en el año 2009, se redujo a 12 el número de firmas que operaron durante el año 2011.

e. Análisis FODA

SESAMO:

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importante base productiva, con alrededor de 40.000 fincas dedicadas al rubro. • Buena calidad del sésamo paraguayo, especialmente sésamo blanco • La aceptación en los mercados internacionales, que posicionan a Paraguay entre los 8 mayores exportadores del mundo. • Existencia de empresas exportadoras con experiencia en el rubro y que han realizado operaciones con mercados de Asia y Europa. 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En general: bajo nivel de producción • En particular; <ul style="list-style-type: none"> ○ Fallas en el manejo pre y post cosecha en las fincas, ○ Falta de infraestructura de almacenamiento, ○ Problemas en el sistema de comercialización, especialmente por la creciente presencia de intermediarios oportunistas, y ○ Falta de organización entre los pequeños productores.
---	---

<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceso preferencial a mercados de Asia y Europa (Japón y Europa tienen arancel cero). • Existen pocos productores de sésamo negro en el mercado internacional, siendo los principales China y Myanmar. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Exigencias sanitarias en algunos mercados, especialmente Japón. • Buenos precios internacionales pueden atraer a nuevos productores, entre los que se puede señalar a Brasil y varios países de África.
--	--

f. Conclusiones

Para lograr aumentar las exportaciones de sésamo, los grandes desafíos se vinculan a mejorar tanto la calidad como el volumen de producción. Al respecto, la gradual disminución de los rendimientos afecta la rentabilidad de este rubro para el pequeño productor, considerando que los precios se han mantenido relativamente estables en el mercado internacional.

A pesar de esa situación, debe considerarse que el sésamo es un rubro incorporado definitivamente al acervo productivo de los pequeños agricultores, con una importante cantidad de fincas dedicadas a su cultivo en todo el país.

Finalmente, gracias al esfuerzo del sector privado, el sésamo es el rubro de renta más reciente y el mejor insertado entre los pequeños productores de Paraguay. Si bien los Departamentos considerados por este Estudio no son los de mayor producción, en todos ellos existe un importante potencial para aumentar su cultivo.

8.1.2 AZÚCAR ORGÁNICO

Para el presente se ha presentado la dificultad de no contar con estadísticas diferenciadas para el azúcar convencional del orgánico. Las estadísticas del comercio internacional corresponden a la partida 170111, en tanto y se asume que las exportaciones de Paraguay corresponden exclusivamente al azúcar orgánico.

Partida arancelaria:

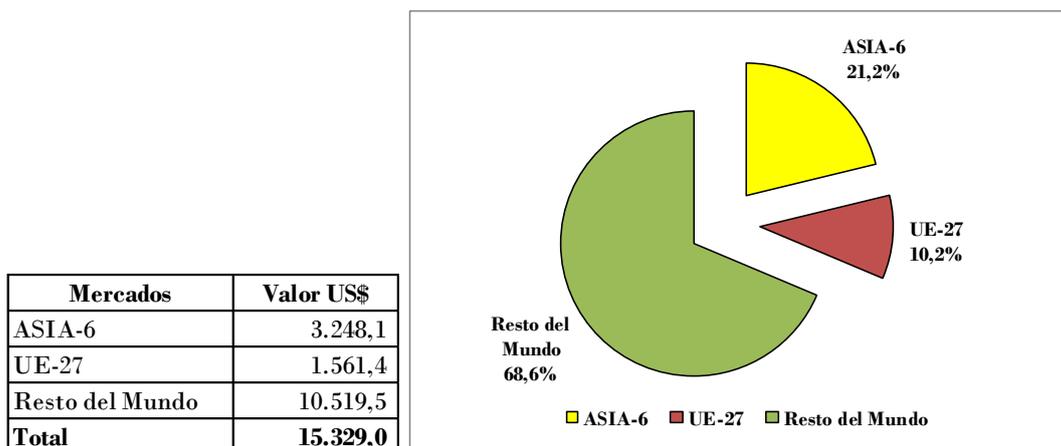
170111: Azúcar de caña en bruto sin aromatizar ni colorear, en estado sólido¹⁹.

a. Demanda internacional

Al año 2010, el volumen total de azúcar comercializado en los mercados internacionales alcanzó un valor de US\$ 15.329 millones. Los países del grupo Asia-6 importaron el 21,2% del total, y los países de la UE-27 el 10,2% del total.

¹⁹ Se asume que todo lo exportado por Paraguay es azúcar orgánico, ya que la producción de azúcar convencional se destina exclusivamente al mercado interno.

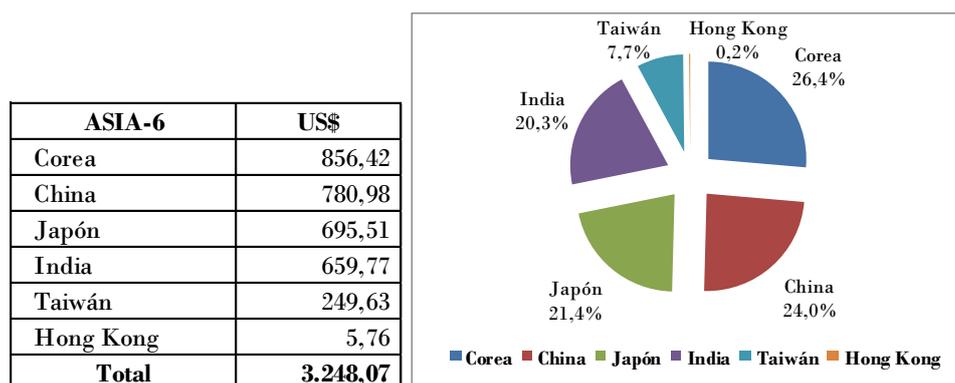
GRÁFICO 14. AZÚCAR ORGÁNICO. COMPRAS INTERNACIONALES. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

Entre los países de Asia sobresale el volumen de compras que realizan todos los países del grupo, con montos de importaciones relativamente similares para los países grandes (Corea, China, Japón e India).

GRÁFICO 15. AZÚCAR. IMPORTACIONES DE ASIA-6. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

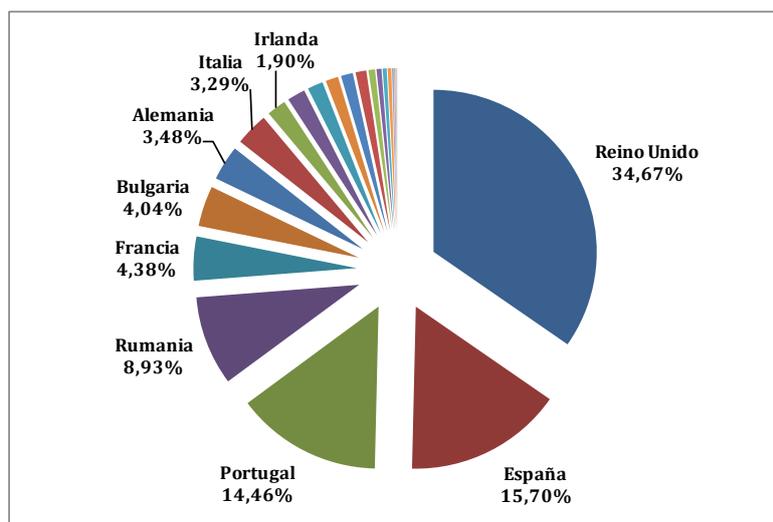


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

Las importaciones de los países europeos indican una importante demanda en varios países de la UE, entre los que resaltan el Reino Unido, España, Portugal, Rumania y Francia, aunque las estadísticas indican que todos los países del grupo UE-27 realizan importaciones.

Cabe señalar que el mercado del azúcar es uno de los más distorsionados en el mercado internacional de materias primas. Los países desarrollados apoyan a sus productores con subsidios e imponen barreras fronterizas, manteniendo elevados los precios internos del azúcar en esos países, por encima de los precios internacionales. Esto permite, por ejemplo, producir en base a subsidios azúcar de remolacha en países nórdicos y contribuye a que los productores más eficientes (y más pobres) de azúcar no puedan ser competitivos en esos mercados.

GRÁFICO 16. AZUCAR. IMPORTACIONES DE UE-27. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

b. Exportaciones de Paraguay

Las exportaciones de Azúcar orgánico de Paraguay, para el periodo 2007-2011, muestran al igual que el caso del sésamo analizado previamente, niveles de volatilidad significativos. El valor de las exportaciones fue de US\$ 90,1 millones en el año 2011, el mayor monto registrado en el periodo.

En los últimos 5 años Paraguay ha exportado Azúcar a 36 países, entre los que sobresale Estados Unidos, que ha comprado casi 2/3 del total exportado por Paraguay en ese periodo.

En la lista figuran cuatro países de Asia como importadores, aunque el valor de sus compras ha sido poco significativo. Corea del Sur, con compras anuales promedio por valor de US\$ 430.000 es el mayor importador de azúcar paraguaya, en tanto que los otros países compradores (China, Japón y Taiwán) han realizado cada uno compras anuales que no superaron los US\$ 100 mil en el periodo 2007-2011.

TABLA 32. AZÚCAR: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PARAGUAYAS. 2007-2011

	DESTINO	2.007	2008	2009	2010	2011
1	ALEMANIA	1.206.608	5.093.958	2.992.362	4.476.821	6.800.000
2	ARABIA SAUDITA	10.600	24.660	28.540	30.425	30.800
3	ARGENTINA	-	-	-	-	-
4	AUSTRALIA	132.510	434.594	457.985	384.187	45.900
5	AUSTRIA	-	12.000	1.635	-	6.497
6	BELGICA	2.061.110	3.170.458	1.774.626	2.219.213	2.431.780
7	BOLIVIA	1.080	-	-	-	-
8	BRASIL	15.400	-	3.015	-	-
9	CANADA	664.728	2.835.688	2.329.089	870.823	1.068.961
10	CHILE	-	7.500	-	-	192
11	CHINA	10.000	22.980	-	-	31.000
12	COREA DEL NORTE	27.067	-	-	83.020	-
13	COREA DEL SUR	442.485	394.907	647.640	445.420	215.617
14	DINAMARCA	-	344.000	522.480	67.200	-
15	ESPAÑA	75.500	144.400	964.320	628.471	1.438.390
16	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	21.145.265	37.111.774	15.490.364	22.857.995	62.357.043
17	FILIPINAS	25.610	91.513	-	15.940	104.300
18	FRANCIA	155.950	906.340	2.197.466	1.174.759	3.975.920
19	GRANADA	4.200	-	-	-	-
20	HOLANDA	1.681.228	2.830.756	1.866.740	297.859	755.740
21	ISRAEL	-	40.613	101.775	74.446	32.688
22	ITALIA	1.191.356	1.215.058	1.752.015	1.410.287	2.422.120
23	JAPON	67.900	83.260	60.620	64.060	26.000
24	KAZAJSTAN	-	11.220	-	-	-
25	MALASIA	41.519	165.122	63.940	111.393	154.800
26	MEXICO	45.540	13.740	28.440	-	25.800
27	NUEVA ZELANDA	23.750	111.712	46.785	101.603	134.880
28	PAISES BAJOS	-	-	-	-	1.283.209
29	PERU	3.250	26.150	25.400	65.020	196.360
30	REINO UNIDO	1.211.471	2.018.829	710.532	348.611	807.134
31	RUSIA	-	22.623	-	-	-
32	SINGAPUR	27.930	-	16.832	52.036	-
33	SUECIA	-	-	-	-	3.037.620
34	SUIZA	1.002.839	841.850	1.116.527	939.348	2.131.820
35	TAIWAN	31.488	30.900	62.048	46.940	52.500
36	TUNEZ	31.460	212.440	175.560	353.000	501.800
	TOTAL	31.337.844	58.219.044	33.436.736	37.118.878	90.068.870

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

La siguiente Tabla muestra el valor de las exportaciones de azúcar del año 2011, que se destinaron a 27 países diferentes.

Luego de Estados Unidos, que compró casi el 70% de las exportaciones paraguayas de azúcar, se posicionan como los clientes más importantes países de la Unión Europea, como Alemania, Francia, Suecia, Bélgica e Italia.

El azúcar orgánico de caña es principalmente producido en Sudamérica y Paraguay es el principal proveedor. En años recientes Brasil y Colombia también exportaron azúcar orgánico. Otros proveedores importantes a nivel internacional incluyen a Mauritania, Filipinas, Republica Dominicana, y Malawi.

TABLA 33. AZÚCAR. EXPORTACIONES POR DESTINO. US\$. AÑO 2011.

	DESTINO	2011	%
1	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	62.357.043	69,23%
2	ALEMANIA	6.800.000	7,55%
3	FRANCIA	3.975.920	4,41%
4	SUECIA	3.037.620	3,37%
5	BELGICA	2.431.780	2,70%
6	ITALIA	2.422.120	2,69%
7	SUIZA	2.131.820	2,37%
8	ESPAÑA	1.438.390	1,60%
9	PAISES BAJOS	1.283.209	1,42%
10	CANADA	1.068.961	1,19%
11	REINO UNIDO	807.134	0,90%
12	HOLANDA	755.740	0,84%
13	TUNEZ	501.800	0,56%
14	COREA DEL SUR	215.617	0,24%
15	PERU	196.360	0,22%
16	MALASIA	154.800	0,17%
17	NUEVA ZELANDA	134.880	0,15%
18	FILIPINAS	104.300	0,12%
19	TAIWAN	52.500	0,06%
20	AUSTRALIA	45.900	0,05%
21	ISRAEL	32.688	0,04%
22	CHINA	31.000	0,03%
23	ARABIA SAUDITA	30.800	0,03%
24	JAPON	26.000	0,03%
25	MEXICO	25.800	0,03%
26	AUSTRIA	6.497	0,01%
27	CHILE	192	0,00%
	TOTAL	90.068.870	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

c. Producción local

La producción de caña de azúcar se realiza en prácticamente todo el país, pero el mayor volumen se registra en el Departamento Guairá. El CAN 2008 registró a nivel nacional 20.550 fincas que producían caña de azúcar para la industria, de los cuales el 96,3% eran cultivados en fincas de menos de 50 ha.

Los Departamentos de la región sureste aportan casi el 30% de los cultivos de caña de azúcar del país total, donde se destacan Caaguazú, específicamente en los Distritos de la región oeste del Departamento, que se encuentran integrados económicamente a los ingenios azucareros del colindante departamento de Guairá. Caazapá, registra también una producción destinada a los ingenios azucareros locales, aunque en menor medida. Itapúa y Alto Paraná registran una baja producción de caña de azúcar.

Los rendimientos obtenidos en Caazapá son los más altos, con 66,5 Ton/Ha entre los pequeños productores, y 80,5 Ton/Ha en las fincas mayores a 50 Ha, superando en ambos casos los rendimientos promedios a nivel nacional. Los rendimientos obtenidos en Caaguazú son inferiores a los de Caazapá, pero también superan al promedio nacional. Los rendimientos obtenidos en Itapúa y Alto Paraná se encuentran por debajo de los obtenidos a nivel país.

TABLA 34. CAÑA DE AZÚCAR. PRODUCCIÓN LOCAL, POR DEPARTAMENTO.

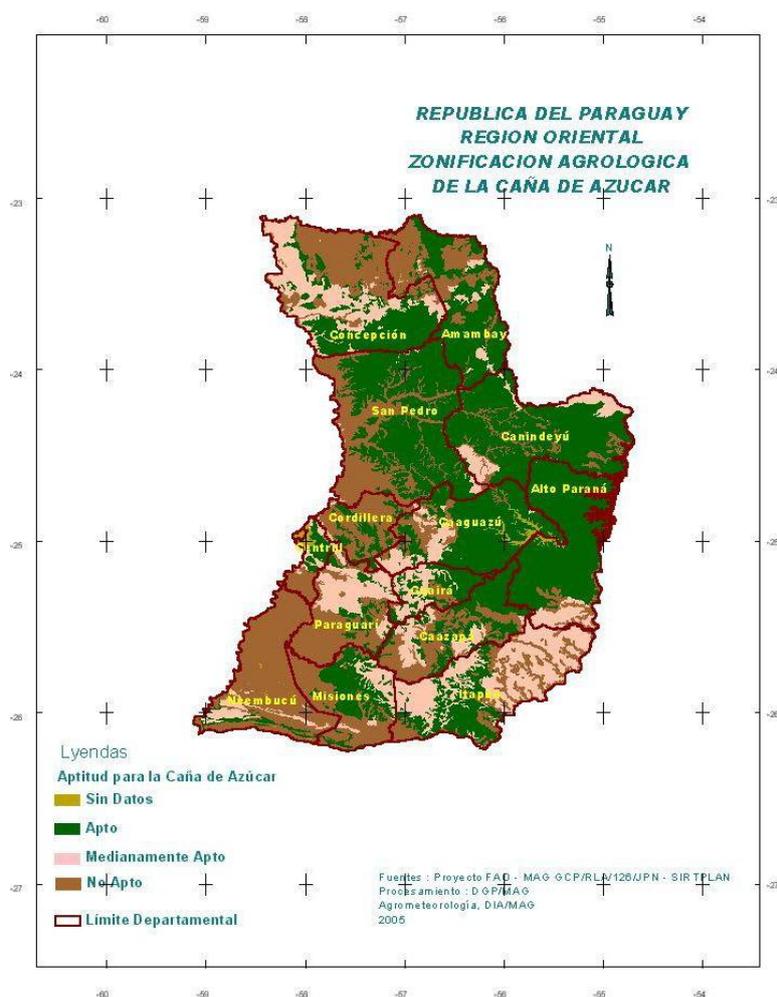
	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
FINCAS DEDICADAS AL CULTIVO					
Todas las Fincas	20.550	17,5%	9,3%	2,3%	0,7%
Fincas < 50 Ha	96,3%	96,3%	96,4%	89,4%	91,4%
Fincas ≥50 Ha	3,7%	3,7%	3,6%	10,6%	8,6%
VOLUMEN DE PRODUCCION (TONELADAS)					
Todas las Fincas	5.079.612	795.098	292.040	20.419	8.912
Fincas < 50 Ha	52,6%	70,5%	72,3%	65,0%	57,5%
Fincas ≥50 Ha	47,4%	29,5%	27,7%	35,0%	42,5%
RENDIMIENTO (TONELADAS POR HECTÁREA)					
Todas las Fincas	62,08	64,66	69,85	44,34	39,07
Fincas < 50 Ha	59,57	61,77	66,46	45,74	41,94
Fincas ≥50 Ha	65,11	72,81	80,53	41,96	35,75

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

No se ha podido obtener los datos precisos sobre producción orgánica de caña de azúcar, por Departamento. Se estima que las 5 empresas más importantes, estarían trabajando con cerca de 4.500 fincas certificadas de productores con un promedio de 10 Ha cada uno.

La zonificación agrológica para la caña de azúcar revela que Alto Paraná y Caaguazú poseen vastas regiones aptas para dicho cultivo, en tanto que en Itapúa predominan las regiones medianamente aptas. Caazapá presenta áreas con diferentes aptitudes, desde aquellas con potencial bueno y moderado hasta aquellas con importantes restricciones.

FIGURA 6. ZONIFICACIÓN AGROLÓGICA DE LA CAÑA DE AZÚCAR



Fuente: MAG. Mapa disponible en: <http://www.mag.gov.py/index-ugr.php?pag=Zoni-agro.html>

d. Principales exportadores

Las estadísticas oficiales muestran que 12 empresas han exportado azúcar en el año 2011. El mayor exportador ha sido Azucarera paraguaya, con dos tercios de las ventas totales.

TABLA 35. AZÚCAR. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS. US\$. AÑO 2011

EMPRESA	POSICIÓN	EXPORTACIÓN (US\$)	%
AZUCARERA PARAGUAYA S.A.	1	59.042.539	65,55%
OFICINA TECNICA INDUSTRIAL S.A.	2	9.794.488	10,87%
LA FELSINA AGRICOLA, INDUSTRIAL Y COMERCIAL S.A.	3	8.646.950	9,60%
COOP. DE AHORRO Y CREDITO MANDUVIRA LIMITADA	4	5.838.073	6,48%
AZUCARERA ITURBE S.A.	5	2.595.620	2,88%
HIBERNIA MISIONES S.A.	6	2.300.941	2,55%
ASOCIACION DE PRODUCTORES DE CAÑA DE AZUCAR DE B. ACEVAL	7	1.130.300	1,25%
AZUCARERA GUARAMBARE S.A.	8	370.300	0,41%
INSAMA PARAGUAY S.A.	9	297.749	0,33%
FOX S.A.	10	31.000	0,03%
PRONAT SA	11	19.840	0,02%
ENO BRONSTRUP SA (E.B.S.A.) EMISORA DE CAPITAL ABIERTO	12	1.071	0,00%
TOTAL		90.068.870	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a información de VUE.

e. Análisis FODA

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Paraguay es uno de los mayores exportadores mundiales de éste rubro, habiendo ocupado por varios años el primer lugar. Su base productiva se encuentra consolidada, con fincas certificadas de producción orgánica en varias regiones del país. 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> En general, la provisión de materia prima, caña de azúcar: En particular: <ul style="list-style-type: none"> Se requiere mejorar los rendimientos. Limitaciones para obtener abonos orgánicos permitidos. Escases de mano de obra en las zonas productoras.
<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> Creciente consumo de productos orgánicos a nivel internacional. Europa no aplica cuotas de importación al azúcar. El azúcar orgánico permite la aplicación del sistema de comercio justo (<i>fair trade</i>), en beneficio de los pequeños productores. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Los aranceles aplicados por los países de Europa son elevados. Brasil se ha posicionado en años recientes como el principal competidor de Paraguay. Las industrias de etanol y de azúcar convencional compiten por la misma materia prima y los precios altos pagados en años recientes han incentivado a los pequeños productores a abandonar su producción orgánica.

f. Conclusiones

El azúcar orgánico es uno de los rubros de exportación más importante en la estructura productiva de los pequeños productores y el mismo se encuentra definitivamente incorporado a los rubros de renta con que disponen los pequeños productores, aunque con una distribución geográfica más limitada que el sésamo, por ejemplo.

8.1.3 MANDIOCA (ALMIDÓN)

Para el presente análisis se toman los datos correspondientes exclusivamente a la siguiente partida arancelaria:

110814: Fécula de mandioca

Cabe resaltar que este producto compite en los mercados internacionales con varios productos sustitutos, considerando que se puede producir almidón a partir de cereales como trigo, maíz, y arroz, así como de tubérculos, como la papa, la batata y la mandioca.

a. Oferta y Demanda internacional

Los mayores productores de mandioca son Nigeria, Brasil, Indonesia y Tailandia. Paraguay es el segundo mayor productor de mandioca en el continente americano y al año 2010 figuraba en la posición 19, a nivel mundial.

TABLA 36. MANDIOCA. PRODUCCIÓN MUNDIAL. AÑO 2010. MILES DE US\$\$ Y TONELADAS

País	Producción (1000\$ Int)	Producción (T)
Nigeria	3.917.790	37.504.100
Brasil	1.272.045	24.354.000
Indonesia	2.450.545	23.908.500
Tailandia	2.298.781	22.005.700
República Democrática del Congo	1.556.394	15.049.500
Angola	1.447.721	13.858.700
Ghana	1.410.678	13.504.100
Viet Nam	890.199	8.521.670
India	841.950	8.059.800
Mozambique	595.439	5.700.000
Uganda	551.773	5.282.000
China	440.434	4.684.000
República Unida de Tanzania	437.926	4.392.170
Camboya	443.698	4.247.420
Benin	433.249	4.147.400
Malawi	357.273	3.420.100
Camerún	284.306	3.024.000
Madagascar	314.317	3.008.890
Paraguay	112.026	2.624.080
Côte d'Ivoire	255.934	2.450.000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAOSTAT

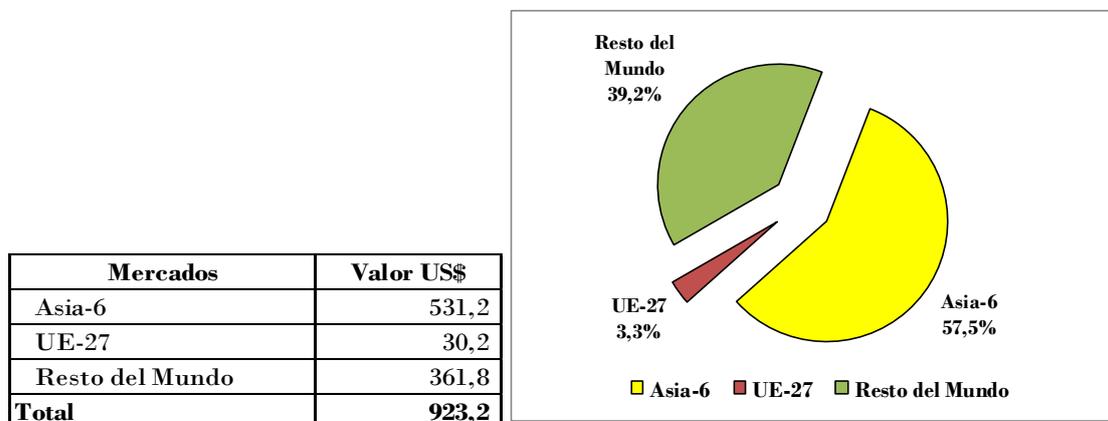
Los mayores exportadores de almidón o fécula de mandioca son los países del sudeste asiático, especialmente Tailandia e Indonesia.

Paraguay es el mayor exportador de almidón del continente americano, superando a Brasil y Colombia. Esta situación permite apreciar las dimensiones de la industria del almidón del Paraguay, aun teniendo una producción relativamente menor de producción de mandioca que por ejemplo Brasil, que produce una cantidad 10 veces superior.

A nivel mundial, los principales compradores de almidón se encuentran en Asia, que consumen el 57,5% de las exportaciones mundiales. El volumen total de almidón de mandioca exportado alcanzó un valor de US\$ 928 millones, mercado en el cual la Unión Europea (UE-27) tiene una

pequeña participación, con sólo 3,3% de las transacciones totales. Esto se debería a que la producción y el consumo local que se registra en la mayoría de los países de Europa corresponden a almidones producidos a base de papa y trigo.

TABLA 37. VALOR DE LAS IMPORTACIONES MUNDIALES. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

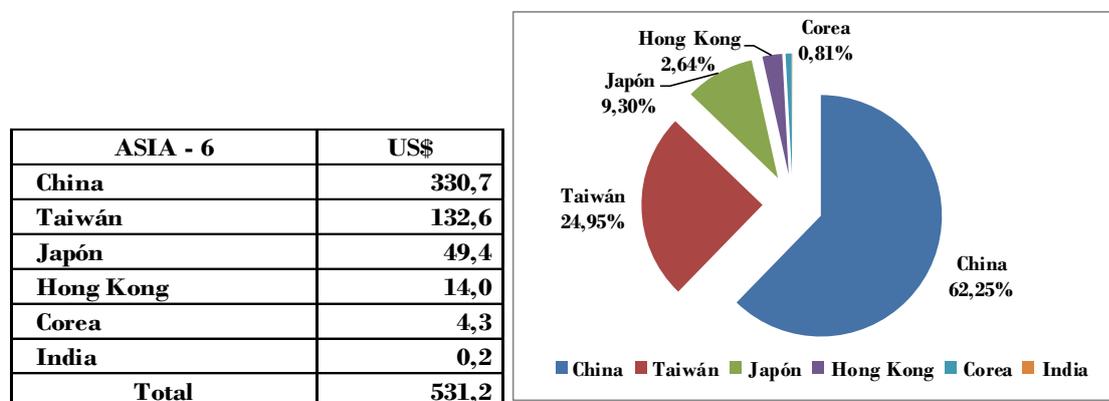


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

El principal importador de almidón del grupo Asia-6 es China, cuyas compras representan el 62,5% de ese grupo, seguido por Taiwán y Japón.

Paraguay se ha posicionado rápidamente entre los principales proveedores de Almidón del mundo, aunque se encuentra lejos de los niveles de producción y exportación de Tailandia, el mayor productor mundial y principal proveedor de los países incluidos en el grupo Asia-6.

GRÁFICO 17. VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE ASIA. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

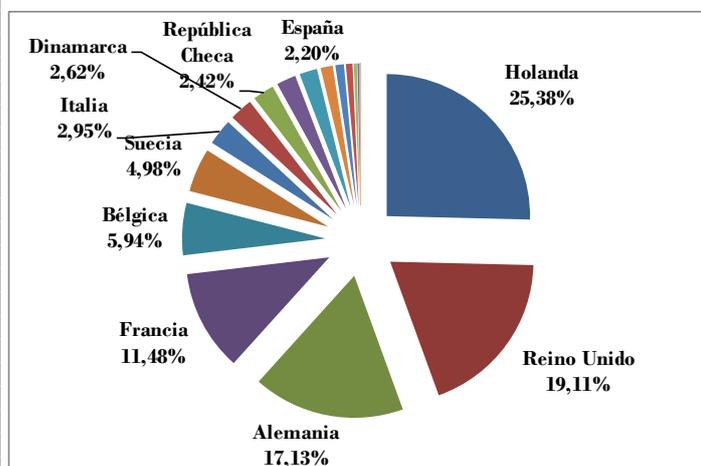


Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

En Europa, los principales importadores son Holanda, Reino Unido, Alemania y Bélgica, representan casi el 80% de las compras de la región. El resto se distribuye en pequeños montos que corresponden a las importaciones de otros 15 países de la UE-27.

GRÁFICO 18. VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE EUROPA. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

País	US\$	%
Holanda	7.668	25,38%
Reino Unido	5.772	19,11%
Alemania	5.176	17,13%
Francia	3.467	11,48%
Bélgica	1.796	5,94%
Suecia	1.506	4,98%
Italia	0.891	2,95%
Dinamarca	0.793	2,62%
República Checa	0.732	2,42%
España	0.664	2,20%
Finlandia	0.606	2,01%
Polonia	0.413	1,37%
Portugal	0.291	0,96%
Austria	0.226	0,75%
Irlanda	0.106	0,35%
Hungría	0.060	0,20%
Estonia	0.024	0,08%
Bulgaria	0.013	0,04%
Eslovaquia	0.003	0,01%
Grecia	0.001	0,00%
Eslovenia	0.001	0,00%
Malta	0.000	0,00%
Letonia	0.000	0,00%
Rumania	0.000	0,00%
Luxemburgo	0.000	0,00%
Lituania	0.000	0,00%
TOTAL	30.209	100,0%



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

b. Exportaciones de Paraguay

Paraguay registra un paulatino incremento en las exportaciones, llegando a un valor de 17, 4 millones en el año 2011, luego de haber alcanzado el mínimo nivel de US\$ 3,2 millones en el año 2009, a causa de la sequía registrada.

La mayor parte de las exportaciones paraguayas de almidón se destina a los mercados regionales, y figuran con montos poco relevantes algunos envíos realizados a Alemania, España e Italia, así como una pequeña exportación a Taiwán, el único importador de almidón paraguayo en Asia.

TABLA 38. ALMIDÓN. PRINCIPALES MERCADOS DE PARAGUAY. US\$: PERIODO 2007-2011.

	DESTINO	2007	2008	2009	2010	2011
1	ALEMANIA	779	540	894	618	-
2	ARGENTINA	1.070.552	2.044.525	969.742	1.075.439	870.920
3	BOLIVIA	265.763	595.270	263.780	1.099.376	1.555.195
4	BRASIL	3.946.722	2.772.016	963.668	7.594.905	8.345.359
5	CANADA	219	-	-	-	-
6	CHILE	688.119	862.662	597.508	1.313.200	3.249.797
7	COLOMBIA	315.651	-	-	18.888	333.494
8	COSTA DE MARFIL	-	-	-	-	10.335
9	ECUADOR	4.400	-	-	20.000	63.085
10	ESPAÑA	3.808	4.730	9.723	12.689	48.800
11	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	4.586	-	-	-	9.010
12	GHANA	-	-	-	9.563	79.892
13	ITALIA	168	-	-	-	-
14	MEXICO	-	275.772	45.696	369.096	826.740
15	PANAMA	48.500	77.200	25.903	-	19.266
16	PERU	147.928	15.700	-	89.627	386.428
17	TAIWAN	-	-	-	-	39.325
18	TOGO	-	-	-	19.563	97.734
19	URUGUAY	450.038	715.720	351.810	656.460	1.220.259
20	VENEZUELA	5.800	-	-	-	213.275
	TOTAL	6.953.033	7.364.135	3.228.724	12.279.423	17.368.912

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE.

Las exportaciones del año 2011, muestran que el mayor comprador de almidón nacional es Brasil, con casi el 50% del total, seguido varios países de la región. Las estadísticas muestran a varios

mercados no tradicionales para las exportaciones nacionales, tales los países del Centro y Norte de América, y países de África, como Togo, Ghana y Costa de Marfil.

Las dificultades para acceder a los mercados de Asia, por la fuerte presencia de Tailandia, así como las limitaciones para ingresar al mercado europeo, han impulsado a las empresas industriales a investigar sobre la producción de almidón modificado, en cualquiera de sus variantes, un producto diferenciado que podría permitir el acceso nuevos mercados.

TABLA 39. ALMIDÓN. PRINCIPALES MERCADOS DE PARAGUAY. US\$ Y %. AÑO 2011.

	DESTINO	2011	%
1	BRASIL	8.345.359	48,05%
2	CHILE	3.249.797	18,71%
3	BOLIVIA	1.555.195	8,95%
4	URUGUAY	1.220.259	7,03%
5	ARGENTINA	870.920	5,01%
6	MEXICO	826.740	4,76%
7	PERU	386.428	2,22%
8	COLOMBIA	333.494	1,92%
9	VENEZUELA	213.275	1,23%
10	TOGO	97.734	0,56%
11	GHANA	79.892	0,46%
12	ECUADOR	63.085	0,36%
13	ESPAÑA	48.800	0,28%
14	TAIWAN	39.325	0,23%
15	PANAMA	19.266	0,11%
16	COSTA DE MARFIL	10.335	0,06%
17	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	9.010	0,05%
	TOTAL	17.368.912	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE.

c. Producción local

La mandioca es el cultivo más extendido en Paraguay, considerando que más de 225 mil fincas lo producen, de los cuales el 97,2% corresponde a pequeños productores. Caaguazú tiene la mayor cantidad de fincas, entre los departamentos que cubre este estudio, seguido por Itapúa y Caazapá, siendo Alto Paraná el que menos cantidad de unidades productivas lo cultiva.

De acuerdo al CAN 2008, los mayores rendimientos se lograban en Caazapá, donde los pequeños productores alcanzaban promedios de 15,6 Ton/Ha, superando al Departamento de Caaguazú, donde actualmente se concentran las industrias productoras de Almidón. Los Departamentos analizados obtienen mejores rendimientos que el promedio nacional. Los menores rendimientos se registran en Itapúa, con 13,8 Ton/ha, entre los pequeños productores.

TABLA 40. MANDIOCA. PRODUCCIÓN LOCAL, POR DEPARTAMENTO.

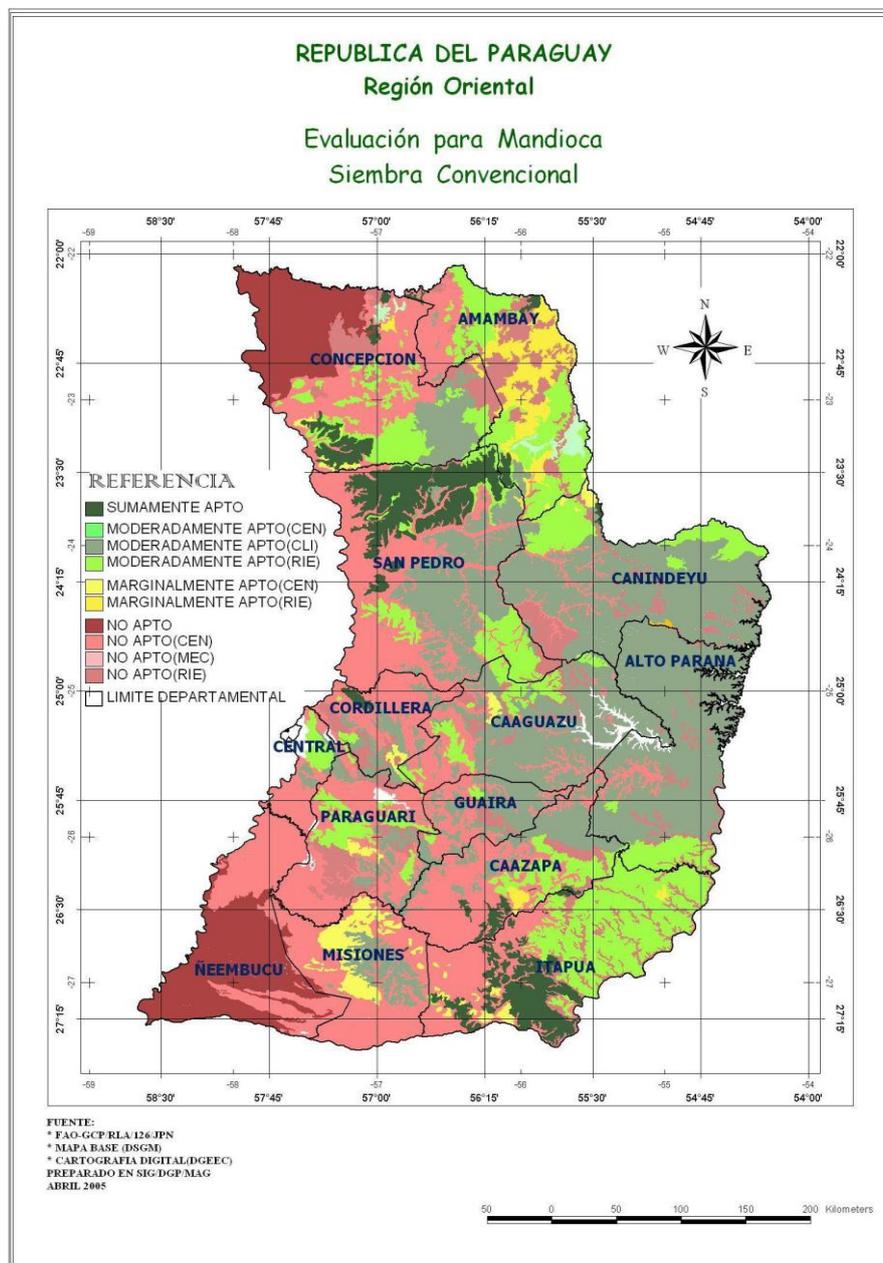
	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
FINCAS DEDICADAS AL CULTIVO					
Todas las Fincas	225.327	15,2%	9,1%	12,1%	6,4%
Fincas < 50 Ha	97,2%	98,4%	97,8%	96,3%	96,4%
Fincas ≥50 Ha	2,8%	1,6%	2,2%	3,7%	3,6%
VOLUMEN DE PRODUCCION (TONELADAS)					
Todas las Fincas	2.218.530	18,6%	9,7%	12,2%	8,7%
Fincas < 50 Ha	93,6%	96,9%	95,5%	93,5%	94,0%
Fincas ≥50 Ha	6,4%	3,1%	4,5%	6,5%	6,0%
RENDIMIENTO (TONELADAS POR HECTÁREA)					
Todas las Fincas	13,00	14,11	15,66	13,87	14,39
Fincas < 50 Ha	12,87	14,09	15,59	13,83	14,38
Fincas ≥50 Ha	15,09	14,76	17,22	14,44	14,54

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

El mapa agrológico realizado por el MAG muestra una zona sumamente apta para el cultivo de la mandioca al sur de Itapúa, rodeada de zonas no aptas o marginalmente aptas, en tanto que, al norte del Departamento, y ocupando más de la mitad del mismo, se sitúan áreas moderadamente aptas con riesgo a erosión.

En los departamentos de Alto Paraná y Caaguazú predominan las zonas moderadamente aptas con riesgo de clima, en tanto que Caazapá presenta grandes zonas no aptas para el cultivo por presentar limitaciones de textura, profundidad efectiva y drenaje, entre otros. Un aspecto importante en materia de producción de mandioca es la necesidad de aumentar los rendimientos de los cultivos de mandioca, en todos los Departamentos. La introducción de variedades que tienen mayores rendimientos, que en algunos casos pueden superar las 59 Ton/Ha, haría mucho más competitiva a la producción de mandioca y a la industria del almidón.

FIGURA 7. ZONIFICACIÓN AGROLÓGICA DE LA PRODUCCIÓN DE MANDIOCA



Fuente: MAG. Mapa disponible en: <http://www.mag.gov.py/index-ugr.php?pag=Zoni-agro.html>

d. Empresas exportadoras

La principal empresa exportadora de almidón ha sido CODIPSA, de acuerdo a los registros oficiales el año 2011, habiendo sido el responsable casi el 53% de los envíos al exterior y las 4 empresas más importantes industriales han exportado casi la totalidad en el año 2011 y de ellas, 3 se encuentran localizadas en el Departamento de Caaguazú.

TABLA 41. ALMIDÓN DE MANDIOCA. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS. AÑO 2011

EMPRESA	POSICIÓN	EXPORTACIÓN (US\$)	%
COMPAÑIA DE DESAR. Y DE INDUST. DE PROD. PRIMAR. SA (CODIPSA)	1	9.186.564	52,89%
ALMIDONES SA (ALMISA)	2	3.128.798	18,01%
FECULARIA SALTO PILAO SA	3	2.527.000	14,55%
ALMISUR SOCIEDAD ANONIMA	4	2.488.465	14,33%
FH S.A.	5	30.400	0,18%
INDEGA SA	6	7.685	0,04%
TOTAL		17.368.912	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

e. Análisis FODA

Fortalezas: <ul style="list-style-type: none">• La mandioca es un cultivo arraigado entre los pequeños productores.• Es el rubro presente en la mayor cantidad de fincas de pequeños productores del país.• Importantes inversiones industriales realizadas para producir almidón.	Debilidades: <ul style="list-style-type: none">• En general, el nivel de producción de la materia prima, la mandioca:• En particular:<ul style="list-style-type: none">○ Bajo nivel de tecnología utilizado en el cultivo de mandioca.○ Prácticas de cultivo vinculadas a rubro de auto-consumo, antes que de renta.○ Necesidad de introducir variedades con mayor nivel de rendimiento.
Oportunidades: <ul style="list-style-type: none">• Demanda creciente de Almidón a nivel internacional.• Producción de almidones modificados para uso industrial.	Amenazas: <ul style="list-style-type: none">• Nuevos competidores en el mercado

f. Conclusiones

Desde fines de la década de los 90s, cuando se instalaron las primeras fábricas de almidón hasta la fecha, Paraguay se ha posicionado entre los principales exportadores de almidón de mandioca y ha convertido a la mandioca en un importante cultivo de renta alternativo para los pequeños productores, especialmente en el Departamento de Caaguazú.

Si bien las principales industrias se encuentra concentradas en el Departamento Caaguazú, las condiciones agrológicas y la existencia de un número importante de fincas que se dedican a este rubro indican que su producción puede ser realizada en los demás Departamentos que abarca el presente Estudio.

8.1.4 CÍTRICOS. NARANJA FRESCA Y JUGOS.

Partidas Arancelarias:

080510: Naranja fresca

200911: Jugo de Naranja, congelado, sin fermentar y sin alcohol

El líder mundial en producción de naranjas frescas es Brasil, seguido por Estados Unidos, India, China, México y España, entre los principales. En nuestra región, también Argentina se ubica entre los grandes, habiendo ocupado el lugar número 15 en el año 2010.

a. Oferta y Demanda internacional

El líder mundial en producción de naranjas frescas es Brasil, seguido por Estados Unidos, India, China, México y España, entre los principales. En nuestra región, también Argentina se ubica entre los grandes, habiendo ocupado el lugar número 15 en el año 2010.

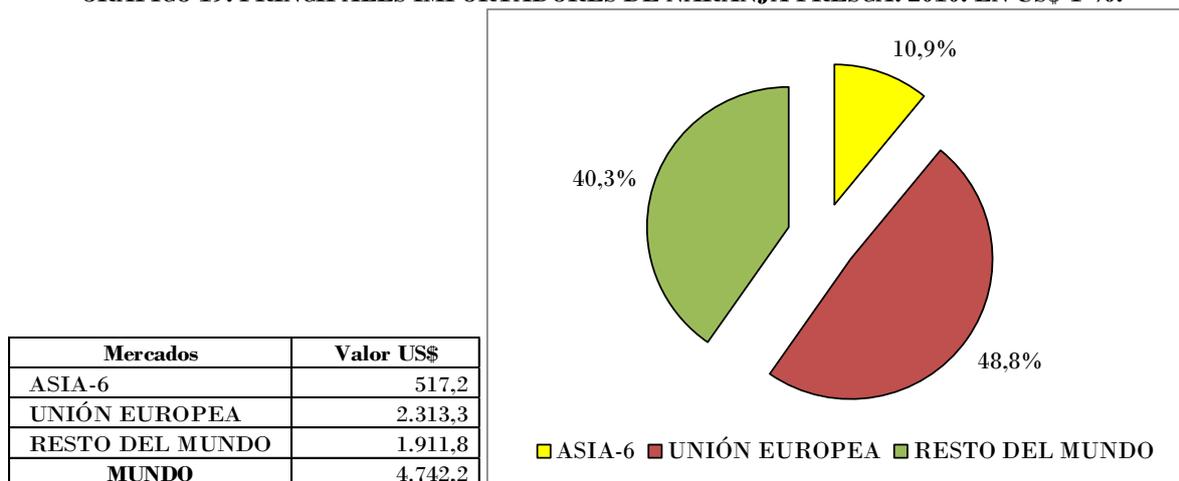
TABLA 42. NARANJA FRESCA. PRODUCCIÓN. AÑO 2010. TONELADAS

#	Región	Producción (T)
1	Brasil	19.112.300
2	Estados Unidos de América	7.478.830
3	India	6.268.100
4	China	5.003.289
5	México	4.051.630
6	España	3.120.000
7	Egipto	2.401.020
8	Italia	2.393.660
9	Indonesia	2.032.670
10	Turquía	1.710.500
11	Pakistán	1.542.100
12	Irán (República Islámica del)	1.502.820
13	Sudáfrica	1.415.090
14	Marruecos	849.197
15	Argentina	833.486
16	Grecia	770.000
17	Argelia	740.000
18	Viet Nam	729.400
19	República Árabe Siria	668.900
20	Ghana	556.100

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAOSTAT

Entre los principales mercados importadores, se destaca el gran peso de Europa, cuyo mercado representó casi la mitad de las importaciones mundiales del año 2010. Por su parte, los países de Asia-6 representaron al año 2010 el 10,9% de las importaciones mundiales.

GRÁFICO 19. PRINCIPALES IMPORTADORES DE NARANJA FRESCA. 2010. EN US\$ Y %.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

El mercado de jugos de naranja representa un tercio del valor del comercio de las naranjas frescas. De ese monto, el 40% corresponde a las compras de la Unión Europea y el 15% las compras de Asia-6.

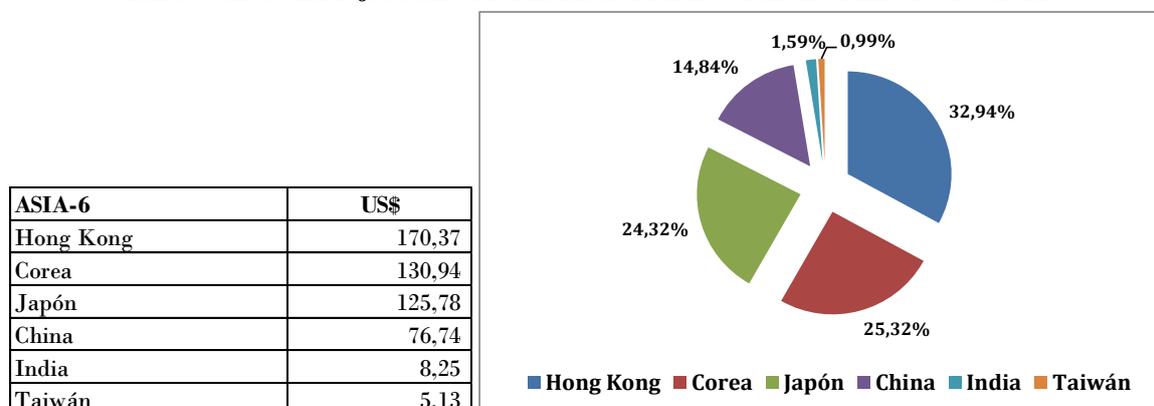
GRÁFICO 20. PRINCIPALES IMPORTADORES DE JUGO DE NARANJA 2010. EN US\$ Y %.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

Hong Kong es el mayor importador de naranjas frescas del Grupo Asia-6, seguido de Corea y Japón. China e India, grandes productores del rubro importan cantidades menores.

GRÁFICO 21. NARANJA FRESCA. DEMANDA DE LOS PAÍSES DEL GRUPO ASIA-6



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

China Japón y Corea son los mayores importadores de jugo de naranja en Asia, que representan el 95% de las compras totales de la región Asia-6.

TABLA 43. JUGO DE NARANJA. IMPORTACIONES DE ASIA. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

ASIA-6	US\$	%
China	972,41	41,53%
Japón	831,99	35,53%
Corea	412,91	17,63%
Taiwán	92,50	3,95%
India	20,24	0,86%
Hong Kong	11,61	0,50%
TOTAL	2.341,67	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

En Europa, Francia Alemania y Holanda son los grandes importadores de naranja fresca, y representan más de la mitad de las importaciones totales del continente. España, 6to productor mundial, también importa naranjas frescas.

TABLA 44. NARANJA FRESCA. DEMANDA DE LOS PAÍSES DE EUROPA

País	US\$	%
Francia	423,04	18,29%
Alemania	396,29	17,13%
Holanda	381,96	16,51%
Reino Unido	211,17	9,13%
Bélgica	136,14	5,89%
España	114,69	4,96%
Polonia	97,32	4,21%
Suecia	82,42	3,56%
Italia	80,56	3,48%
Portugal	63,49	2,74%
Austria	50,01	2,16%
República Checa	45,64	1,97%
Dinamarca	42,88	1,85%
Rumania	32,81	1,42%
Lituania	24,15	1,04%
Irlanda	22,46	0,97%
Finlandia	20,54	0,89%
Eslovaquia	18,30	0,79%
Hungría	16,64	0,72%
Eslovenia	15,49	0,67%
Letonia	9,53	0,41%
Bulgaria	7,78	0,34%
Grecia	6,47	0,28%
Luxemburgo	5,57	0,24%
Estonia	3,94	0,17%
Malta	3,18	0,14%
Chipre	0,82	0,04%
TOTAL	2.313,27	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

En Europa, Alemania y Francia son los mayores importadores de jugo de naranja. Cabe resaltar que los 27 países registraron importaciones en el año 2010.

TABLA 45. JUGO DE NARANJA. DEMANDA DE EUROPA. US\$ MILLONES. AÑO 2010.

País	US\$	%
Alemania	194,39	31,68%
Francia	86,85	14,15%
Reino Unido	48,84	7,96%
Irlanda	46,70	7,61%
Holanda	41,38	6,74%
España	36,71	5,98%
Bélgica	35,12	5,72%
Austria	20,61	3,36%
Grecia	18,04	2,94%
Suecia	16,71	2,72%
Dinamarca	14,30	2,33%
Italia	10,92	1,78%
Finlandia	7,51	1,22%
Chipre	6,59	1,07%
Resto de Europa	28,98	4,72%
Total	613,65	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TradeMap.

b. Exportaciones de Paraguay

Las exportaciones de Paraguay corresponden exclusivamente a jugo de naranja. Por problemas sanitarios y la elevada cantidad y calidad de la producción de los países vecinos, nuestro país no registra exportaciones de naranja fresca. Las exportaciones de jugo de naranja de Paraguay muestran una favorable evolución, habiéndose expandido de un valor de US\$ 300 mil en el año 2007 a US\$ 2,4 millones en el año 2011.

Los mercados más importantes son los de Europa, donde Holanda y Alemania han mostrado compras regulares. A nivel regional, Brasil y Uruguay han importado jugo de naranja de Paraguay, y resalta la presencia de compradores de regiones tan diversas como África (Angola, Ghana) y el Caribe (Antillas Holandesas y Cuba).

TABLA 46. EXPORTACIONES DE JUGO DE NARANJA. US\$. PERIODO 2007-2011.

Destino	2007	2008	2009	2010	2011
ALEMANIA	54.652	-	-	104.758	338.390
ANGOLA	4.956	-	-	-	-
ANTILLAS NEERLANDESAS	-	8.341	7.839	10.487	4.680
BOLIVIA	-	365	-	-	-
BRASIL	5.853	6.584	3.005	10.385	-
CUBA	5.571	-	-	-	-
ESPAÑA	-	10	122.672	1.800	-
GHANA	-	1.456	5.233	-	-
GRECIA	-	-	-	-	60.577
HOLANDA	205.566	956.249	562.403	483.838	308.811
ISRAEL	-	-	15.582	-	-
LETONIA	10.160	-	-	-	-
LITUANIA	14.406	10.779	3.955	-	1.184
PAISES BAJOS	-	-	-	-	1.630.593
REINO UNIDO	-	-	4.704	-	-
URUGUAY	4.295	3.341	4.536	54.997	14.368
Total	305.458	987.126	729.928	666.266	2.358.601

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE.

c. Producción local

La producción local se concentra en el Departamento de Itapúa donde se encuentra la mayor extensión de cultivos, así como la mayor cantidad de fincas pequeñas que producen naranja dulce. Pese a la iniciativa PPP Alianza Público-Privada, que promovió su cultivo en el Departamento de Caazapá, el CAN 2008 no refleja un aumento en el nivel de producción.

Cabe resaltar asimismo, que los rendimientos obtenidos por los pequeños productores de Itapúa son mucho menores a los obtenidos por las grandes fincas, que casi duplican los rendimientos.

TABLA 47. NARANJA DULCE. PRODUCCIÓN LOCAL, POR DEPARTAMENTO

	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
VOLUMEN DE PRODUCCION (TONELADAS)					
Todas las Fincas	224.800	4.265	2.916	167.506	20.942
Fincas < 50 Ha	98.465	4.121	2.455	55.510	18.401
Fincas ≥50 Ha	126.335	144	461	111.996	2.541
RENDIMIENTO (TONELADAS POR HECTÁREA)					
Todas las Fincas	48,058	45,577	30,857	51,328	40,572
Fincas < 50 Ha	38,155	47,600	32,949	37,700	44,537
Fincas ≥50 Ha	60,245	20,554	23,061	62,533	24,668
FINCAS DEDICADAS AL CULTIVO					
Todas las Fincas	4.626	216	288	1.679	664
Fincas < 50 Ha	4.257	197	259	1.606	588
Fincas ≥50 Ha	369	19	29	73	76
EXTENSIÓN DE LAS FINCAS PRODUCTORAS (HECTÁREAS)					
Todas las Fincas	4.678	94	95	3.263	516
< 50 Ha	2.581	87	75	1.472	413
≥50 Ha	2.097	7	20	1.791	103

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008

d. Empresas exportadoras

Existen solo dos empresas exportadoras de jugo de naranja en Paraguay, la segunda de las cuales solo registra operaciones desde el año 2011.

La firma Frutika SA, ubicada en el distrito Carlos Antonio López, Itapúa, es la principal exportadora de este rubro, registrando un promedio de ventas anuales de US\$ 866 mil durante el periodo 2007-2011.

TABLA 48. JUGO DE NARANJA. EXPORTACIONES POR EMPRESA. US\$. PERIODO 2007-2011.

Exportador	2007	2008	2009	2010	2011
FRUTIKA SRL	305.458	987.126	729.928	666.266	1.643.022
TROCIUK & COMPAÑIA AGRICOLA GANADERA INDUSTRIAL	-	-	-	-	715.580
Total	305.458	987.126	729.928	666.266	2.358.601

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE.

e. Análisis FODA

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cultivo tradicional del Paraguay. • Condiciones favorables para expandir su producción. • Existencia de empresas con conocimiento de los mercados internacionales. 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • En general, bajo nivel de producción. • Presencia de mosca de la fruta y otras enfermedades que dificulta la exportación de frutas frescas. • Costos financieros del cultivo son elevados para los pequeños productores
<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Acceso a mercados no tradicionales de Europa, África y el Caribe. • La entrada de nuevos exportadores en el mercado facilitaría la articulación de alianzas Público-Privadas (PPP) para promover el aumento del área de producción, tal como ocurrió en Caazapá. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Competencia de grandes países productores, como Estados Unidos y Brasil y Argentina.

f. Conclusiones

La producción de naranja dulce, y otros cítricos, se presenta como una oportunidad para expandir los rubros de cultivos de renta para los pequeños productores.

Este cultivo, por sus características puede constituirse para los pequeños productores en una fuente importante de ingresos, aunque para su producción, debido a los costos financieros requeridos para su cultivo, los pequeños productores requieren de apoyo técnico y financiero.

La aparición de nuevas empresas interesadas en producir y exportar jugo de naranja requiere la urgente expansión del área de cultivo y la introducción de variedades mejoradas, con mayores niveles de rendimiento. Esta expansión podría verse facilitada con la articulación de alianzas público-privadas, como ha ocurrido en Caazapá.

8.1.5 YERBA MATE

Partida Arancelaria:

090300: Yerba Mate

a. Oferta y Demanda internacional

La Yerba Mate (*Ilex paraguayensis*) es producida sólo en Brasil, Argentina y Paraguay, correspondiendo a Paraguay el 11,2% del volumen total de producción.

TABLA 49. YERBA MATE. PRODUCCIÓN MUNDIAL. TON. AÑO 2010

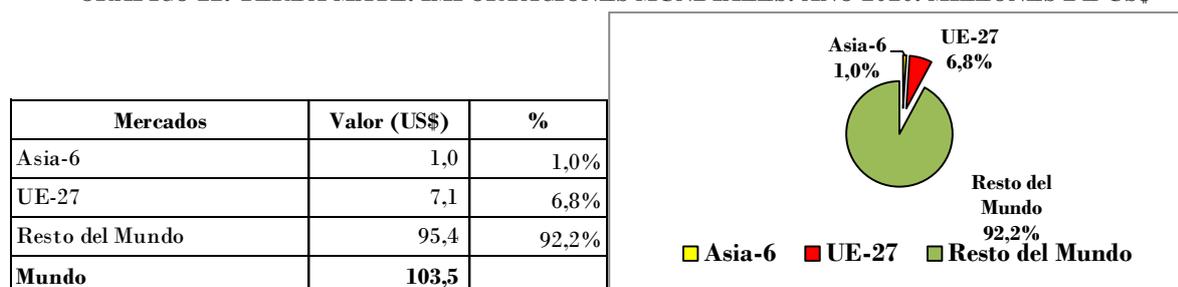
#	Región	Producción (T)	%
1	Brasil	425.641	55,9%
2	Argentina	250.041	32,8%
3	Paraguay	85.490	11,2%
Total		761.172	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de FAOSTAT

Las importaciones mundiales se concentran en los mercados regionales y así como en los mercados “nostálgicos”, donde existen inmigrantes de Paraguay, Argentina y Brasil.

Los países de la Unión Europea importaron en el año 2010 por valor de US\$ 7,1 millones y los países del grupo Asia-6 sumaron comprar por apenas un millón.

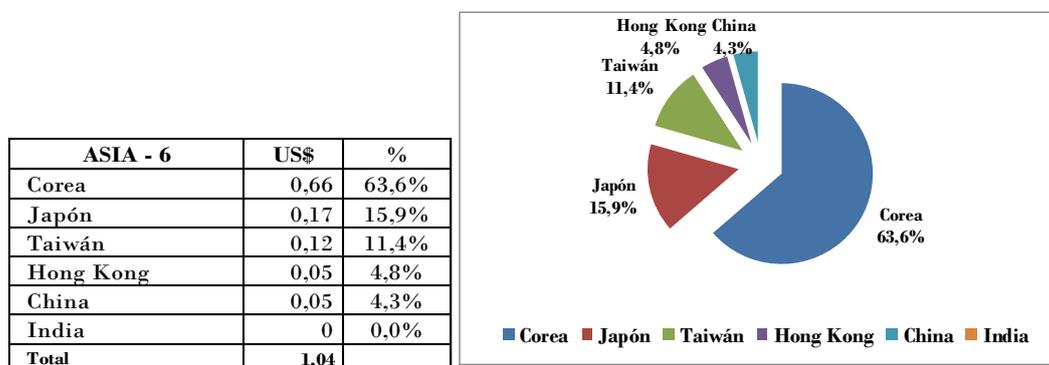
GRÁFICO 22. YERBA MATE. IMPORTACIONES MUNDIALES. AÑO 2010. MILLONES DE US\$



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

Asia importa por valor de US\$ 1,04 millones, de los cuales Corea es el mayor, con 64% de las compras totales.

GRÁFICO 23. YERBA MATE. IMPORTACIONES DE ASIA-6. US\$ Y %. AÑO 2010



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

En Europa, el mayor importador de Yerba Mate es España, con 42% del total, seguido de Alemania y Francia. Los otros 24 países totalizan compras por valor de US\$1,65 millones en el año 2010. La presencia de inmigrantes de los países del MERCOSUR en España es el principal factor para que este sea el mayor importador de yerba mate.

TABLA 50. YERBA MATE. IMPORTADORES DE UE-27

País	US\$	%
España	2,96	41,9%
Alemania	1,32	18,7%
Francia	1,15	16,2%
Otros	1,65	23,3%
TOTAL	7,08	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

b. Exportaciones de Paraguay

28 países aparecen como importadores de yerba mate de Paraguay en el periodo 2007-2011. Las ventas de este rubro se caracterizan por el bajo monto de las operaciones anuales y la discontinuidad en las compras de casi todos los países. El mayor mercado de destino en Europa es España, seguido de Alemania. En Asia, Japón y Corea son los más importantes compradores.

TABLA 51. YERBA MATE. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES. AÑOS 2007-2011. US\$.

	DESTINO	2007	2008	2009	2010	2011
1	ALEMANIA	59.831	99.682	109.157	69.176	123.883
2	AUSTRALIA	-	1.840	3.133	4.431	-
3	BOLIVIA	65.403	88.506	172.274	172.766	210.633
4	BRASIL	4.510	31.486	43.015	97.780	66.294
5	CANADA	82.268	64.287	66.343	68.394	84.427
6	CHILE	2.770	-	2.939	-	6.312
7	CHINA	14.177	1.144	3.840	-	-
8	COREA DEL SUR	-	9.240	8.610	25.800	13.200
9	CROACIA	-	-	4.904	-	932
10	ESLOVENIA	1.399	-	-	-	1.874
11	ESPAÑA	166.459	219.215	356.003	259.614	364.343
12	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	35.519	4.030	2.844	4.500	94.564
13	FRANCIA	447	-	-	-	7.896
14	HONG KONG	-	-	-	2.816	1.232
15	ISRAEL	-	-	786	-	-
16	ITALIA	584	20.361	-	-	-
17	JAPON	10.603	28.277	11.777	18.388	19.038
18	LIBANO	-	-	-	15.232	-
19	NORUEGA	1.267	1.728	-	1.955	-
20	POLONIA	4.268	-	-	15.451	-
21	REINO UNIDO	180	-	-	-	-
22	RUSIA	37.827	-	-	-	-
23	SUECIA	-	1.240	1.200	3.066	-
24	SUIZA	171	-	-	-	-
25	TAIWAN	-	-	3.700	31.911	3.240
26	TURQUIA	-	5.625	-	-	-
27	URUGUAY	14.310	7.275	15.844	16.125	8.220
28	VENEZUELA	-	18.456	-	-	-
	TOTAL	501.994	602.392	806.368	807.404	1.006.089

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

En el año 2011, el valor de las exportaciones superó por primera vez el monto de un millón de dólares, de los cuales la mitad fueron enviados a Europa, donde se destacan España y Alemania, además de Francia y Eslovenia. Los mercados de Asia-6 importaron por valor de US\$ 36 mil, que representan menos del 4% del total exportado.

TABLA 52. YERBA MATE. PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES. AÑO 2011. US\$

	DESTINO	2011	%
1	ESPAÑA	364.343	36,21%
2	BOLIVIA	210.633	20,94%
3	ALEMANIA	123.883	12,31%
4	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	94.564	9,40%
5	CANADA	84.427	8,39%
6	BRASIL	66.294	6,59%
7	JAPON	19.038	1,89%
8	COREA DEL SUR	13.200	1,31%
9	URUGUAY	8.220	0,82%
10	FRANCIA	7.896	0,78%
11	CHILE	6.312	0,63%
12	TAIWAN	3.240	0,32%
13	ESLOVENIA	1.874	0,19%
14	HONG KONG	1.232	0,12%
15	CROACIA	932	0,09%
	TOTAL	1.006.089	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

c. Producción local

La producción de Yerba Mate se concentra en el Departamento de Itapúa, aunque se registran cultivos en Caazapá y Alto Paraná, y en menor medida en Caaguazú. La mayor parte de la producción se desarrolla en fincas con menos de 50 Ha.

Itapúa produce casi el 62% de la Yerba Mate, y Alto Paraná el 7,7%. Se resalta el bajo nivel de rendimiento obtenido por las fincas de los pequeños productores de Itapúa (4,8 Ton/Ha), incluso por debajo del promedio nacional (5,2 Ton/Ha).

TABLA 53. YERBA MATE. .PRODUCCIÓN LOCAL, POR DEPARTAMENTO.

	PAIS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
FINCAS DEDICADAS AL CULTIVO					
Todas las Fincas	7.475	2,7%	6,3%	57,1%	6,0%
Fincas < 50 Ha	93,4%	94,6%	93,7%	92,8%	94,4%
Fincas ≥50 Ha	6,6%	5,4%	6,3%	7,2%	5,6%
VOLUMEN DE PRODUCCION (TONELADAS)					
Todas las Fincas	77.663	1,3%	2,4%	61,8%	7,7%
Fincas < 50 Ha	59,7%	85,0%	91,6%	53,6%	39,3%
Fincas ≥50 Ha	40,3%	15,0%	8,4%	46,4%	60,7%
RENDIMIENTO (TONELADAS POR HECTÁREA)					
Todas las Fincas	5.300	5,478	5,559	5,478	5,928
Fincas < 50 Ha	5,170	6,352	5,360	4,774	6,063
Fincas ≥50 Ha	5.506	3,075	9,329	6,600	5,844

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CAN 2008.

d. Empresas exportadoras

13 Empresas paraguayas exportaron Yerba Mate en el año 2011, correspondiendo el 85% a las tres mayores empresas, que venden las yerbas de las marcas Campesino, Pajarito y Selecta. De las restantes 10 empresas, ninguna exportó por valores superiores a cien mil dólares en el año 2011.

TABLA 54. YERBA MATE. EXPORTACIONES POR EMPRESAS. AÑO 2011. EN US\$ Y %.

EMPRESA		EXPORTACIÓN (US\$)	%
YERBATERA CAMPESINO SA	1	356.186	35,40%
LAURO RAATZ SA - YERBA MATE PAJARITO	2	326.465	32,45%
ENO BRONSTRUP SA (E.B.S.A.) EMISORA DE CAPITAL ABIERTO	3	177.087	17,60%
GIESBRECHT WIEBE WALTER	4	66.200	6,58%
ILEXPAR SA	5	18.086	1,80%
ALOYSIA SOCIEDAD ANONIMA	6	13.466	1,34%
PARAGUAY BUSINESS GROUP SRL	7	13.249	1,32%
INDEGA SA	8	13.078	1,30%
A.J. S.A. "CALIDAD ANTE TODO"	9	9.300	0,92%
ALIAGA SA	10	6.896	0,69%
ARANDA GARCETE LUIS DANIEL	11	4.124	0,41%
CHOLOLO AGRO INDUSTRIAL S.A	12	1.000	0,10%
RIO ITAMBAY SA	13	952	0,09%
TOTAL		1.006.089	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE.

e. Análisis FODA

Fortalezas: <ul style="list-style-type: none">• Cultivo autóctono y tradicional del Paraguay.• Condiciones favorables para expandir su producción en los Departamentos del sureste de la región Oriental.• Existencia de empresas con conocimiento de los mercados internacionales.	Debilidades: <ul style="list-style-type: none">• En general, bajo nivel de producción y bajos rendimientos.• Los costos financieros de iniciar el cultivo son elevados para los pequeños productores.• Falta de estrategia de promoción para su consumo en países de Asia y Europa.
Oportunidades: <ul style="list-style-type: none">• Crecimiento del consumo de hierbas y té a nivel internacional, puede favorecer la introducción de un estimulante natural como la yerba mate.• Expandir el consumo a los mercados de altos ingresos de Europa y Asia a través de la promoción de sus cualidades.• Con las yerbas saborizadas y compuestas, se podría acceder a nuevos consumidores a nivel internacional.	Amenazas: <ul style="list-style-type: none">• Competencia de los países vecinos: Brasil y Argentina.

f. Conclusiones

Si bien la producción nacional es destinada en su mayor parte al consumo local, el crecimiento gradual de las importaciones y los buenos precios que se pagan al productor, promueven el aumento de su producción.

Sin embargo, la baja productividad de la yerba mate requiere importantes inversiones para investigar y desarrollar variedades mejoradas que permitan mantener la competitividad frente a los productores de los países vecinos.

Por tratarse de un cultivo permanente, los pequeños productores que manifiestan interés en expandir la producción se enfrentan con la necesidad de contar con recursos financieros adecuados, es decir, que permitan amortizar los créditos recién cuando se inicia la producción de los yerbales.

8.1.6 STEVIA REBAUDIANA BERTONI (KAÁ-HEÉ).

Partida Arancelaria:

1212.99: Los demás productos vegetales empleados principalmente en alimentación

La stevia o Kaá-Heé, su nombre originario en idioma guaraní, es una hierba edulcorante natural autóctona del Paraguay, que especie nativa de la Zona Norte de la Región Oriental del Paraguay²⁰

Con la difusión de las informaciones sobre la naturaleza y usos actuales y potenciales de los principios edulcorantes de esta planta, su cultivo comercial adquirió importancia variable en Brasil, Japón, Corea, Taiwan, EUA (California) y, lógicamente, en el Paraguay. En los cuatros primeros países citados, se dio un fuerte impulso a la producción de esta especie vegetal mediante

²⁰ Para mayores detalles, se puede encontrar información en la página web REDIEX: <http://www.rediex.gov.py/stevia-pro3>

la extracción, destilación y cristalización de sus principales componentes químicos, que ya están siendo utilizadas en una amplia gama de productos destinados al consumo humano.

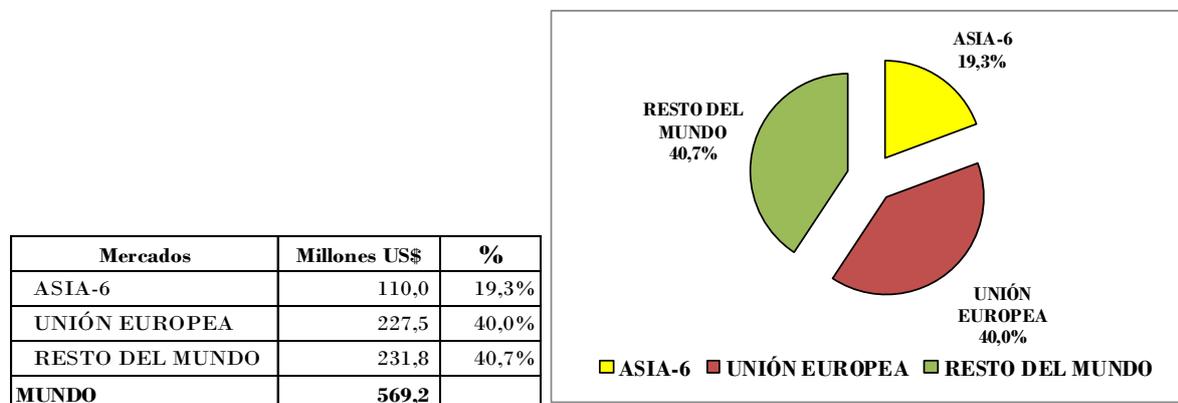
no se ha podido hasta la fecha producir y exportar en volúmenes significativos, pese a la creciente demanda internacional. El aprecio que tiene este rubro en los mercados internacionales ha derivado en el ingreso de varios países productores al mercado, especialmente en América Latina y Asia, los que actualmente producen y exportan volúmenes mayores a los que registra Paraguay.

a. Oferta y Demanda internacional

No se ha podido recopilar datos del volumen de producción mundial. El volumen del comercio internacional registrado sería muy inferior, considerando que muchos países producen localmente y consumen stevia.

El valor de las importaciones mundiales totales es de US\$ 569,2 millones, de los cuales la Unión Europea importó el 40%, y los países de Asia-6, casi el 20%.

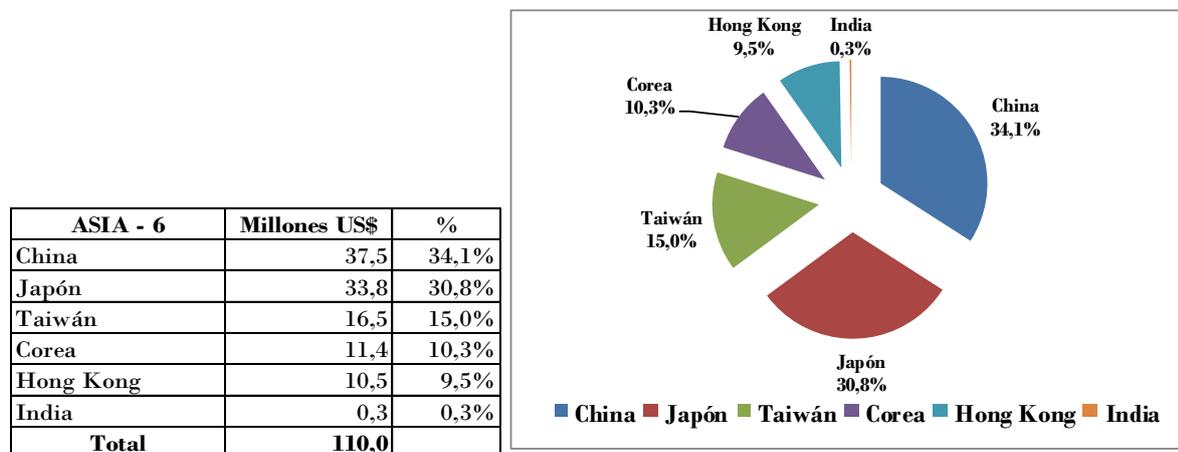
GRÁFICO 24. STEVIA. IMPORTACIONES MUNDIALES. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

Las importaciones totales de los países del grupo Asia-6 importan por valor de US\$ 110 millones, siendo China y Japón los mayores importadores, aunque Taiwán, Corea y Hong Kong importan montos importantes de stevia. India es el país que registra el menor valor de importaciones de stevia en esta región.

GRÁFICO 25. STEVIA. IMPORTACIONES DE ASIA-6. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

Los países de Europa importaron por valor de US\$ 227,5 millones en el año 2010, siendo Alemania el principal importador, seguido por España, Holanda, Italia y el Reino Unido.

TABLA 55. STEVIA. IMPORTACIONES DE EUROPA. MILLONES DE US\$. AÑO 2010.

País	Millones US\$	%
Alemania	85,0	37,4%
España	29,8	13,1%
Holanda	24,6	10,8%
Italia	24,5	10,8%
Reino Unido	18,8	8,2%
Dinamarca	9,3	4,1%
Francia	8,0	3,5%
Irlanda	7,3	3,2%
Polonia	7,0	3,1%
Bélgica	2,5	1,1%
Resto de Europa	10,8	4,7%
Total	227,5	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TRADEMAP

b. Exportaciones de Paraguay

En el periodo 2007-2011 las exportaciones paraguayas fueron destinadas a 30 mercados internacionales, con un promedio anual de exportaciones totales de cerca de US\$ 610.000. En el año 2008 se alcanzó el valor más alto de exportaciones, con US\$ 820 mil.

Japón es el único país de Asia que registra importaciones de stevia desde Paraguay. Es también importante resaltar la favorable tendencia de las compras realizadas por Japón, considerando que éstas han aumentado desde un monto de US\$ 36 mil en 2007, a US\$119 mil en el año 2011.

TABLA 56. STEVIA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES PARAGUAYAS. US\$. 2007-2011.

	Destino	2007	2008	2009	2010	2011
1	ALEMANIA	54.835	119.440	75.600	136.675	130.509
2	ARGENTINA	9.677	11.143	7.773	24.123	20.149
3	AUSTRIA	-	23.500	-	-	-
4	BELGICA	24.424	-	-	-	-
5	BRASIL	230.665	406.595	96.272	47.544	18.000
6	BULGARIA	-	-	-	2.914	584
7	CAMERUN	-	-	-	2.100	-
8	CANADA	132	-	-	-	-
9	CHILE	44	-	23.400	120	2.400
10	COLOMBIA	-	-	-	-	5.220
11	ESLOVAQUIA	13.775	-	-	1.280	-
12	ESPAÑA	-	2.769	25.859	-	19.920
13	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	50.182	90.512	36.200	55.440	95.132
14	FRANCIA	74.845	113.248	66.575	144.448	124.984
15	HOLANDA	-	7.200	-	-	-
16	HUNGRÍA	-	-	-	-	2.390
17	IRAN	-	-	-	-	175
18	ISRAEL	-	-	8.778	900	-
19	ITALIA	423	2.600	8.000	5.000	-
20	JAPON	36.280	-	52.760	60.674	118.960
21	MEXICO	-	-	-	1.200	23.725
22	PERU	-	-	-	1.600	-
23	PORTUGAL	-	10.060	6.316	-	-
24	REINO UNIDO	3.908	-	-	-	-
25	RUSIA	-	-	-	-	1.125
26	SUECIA	-	4.270	-	-	-
27	SUIZA	128	-	-	-	-
28	TURQUÍA	680	-	-	-	-
29	UCRANIA	24.416	29.100	125.408	70.050	49.100
30	URUGUAY	-	-	-	1.000	-
	Total	524.413	820.437	532.941	555.068	612.372

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE

Los registros del año 2011 muestran que los mayores importadores son Alemania y Francia, en Europa. Japón es el tercer mayor importador de stevia y el único país de Asia que importa stevia desde Paraguay.

TABLA 57. STEVIA. EXPORTACIONES POR DESTINO. US\$. AÑO 2011.

	Destino	2011	%
1	ALEMANIA	130.509	21,3%
2	FRANCIA	124.984	20,4%
3	JAPON	118.960	19,4%
4	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	95.132	15,5%
5	UCRANIA	49.100	8,0%
6	MEXICO	23.725	3,9%
7	ARGENTINA	20.149	3,3%
8	ESPAÑA	19.920	3,3%
9	BRASIL	18.000	2,9%
10	COLOMBIA	5.220	0,9%
11	CHILE	2.400	0,4%
12	HUNGRÍA	2.390	0,4%
13	RUSIA	1.125	0,2%
14	BULGARIA	584	0,1%
15	IRAN	175	0,0%
	Total	612.372	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE

c. Empresas exportadoras

25 empresas registraron operaciones de exportación entre los años 2007 y 2011, aunque para el último año solo 8 empresas realizaron envíos al exterior. Con casi la mitad de las exportaciones totales del año 2011, Steviapar SA es la mayor firma exportadora de este edulcorante.

TABLA 58. STEVIA. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS. US\$. AÑO 2011.

#	EMPRESA	EXPORTACIÓN (US\$)	%
1	STEVIAPAR S.A	278.641	45,5%
2	DULSAN ORGANICA SRL	153.189	25,0%
3	TEXTIL TORO BLANCO S.A.I.C.	63.855	10,4%
4	DESPORT FERNAND LOUIS	61.129	10,0%
5	ALQUIMIA SA	33.445	5,5%
6	GRANULAR PARAGUAY SRL	18.218	3,0%
7	VDM S.A	2.589	0,4%
8	LETIENCO PARAGUAY SA	1.307	0,2%
	Total	612.372	

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE

Paraguay registra un total aproximado de 2.200 Ha y su producción se concentra en el Departamento San Pedro, aunque existen plantaciones en varios otros Departamentos.

d. Análisis FODA

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La stevia es un cultivo autóctono del Paraguay. • Existen empresas que realizan inversiones importantes para la producción, industrialización y exportación de stevia. • Existen numerosas fincas de pequeños productores que pueden cultivar stevia en varias zonas del país. • Sus propiedades son internacionalmente conocidas. 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bajo nivel de producción. • Bajo nivel de inversión en biotecnología. • Existen dificultades para la adopción de nuevas prácticas culturales entre los pequeños productores. • Mayores costos de producción, que incluyen inversiones en riego y media-sombra. • Debilidades en el sistema de comercialización.
<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Creciente demanda de stevia en los mercados internacionales. • La reciente autorización para su consumo como aditivo alimentario en la Unión Europea, además de la autorización ya otorgada por Estados Unidos, abren grandes mercados potenciales para la stevia. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nuevos países productores, que introducen variedades mejoradas en base a investigación biotecnológica.

e. Conclusiones

Las dificultades para identificar las mejores prácticas de cultivo no permiten ampliar el volumen de producción y de exportación, que no se han podido ampliar a más 2.200 Ha de extensión, ni superar la barrera del millones de dólares de exportación.

Sin embargo, el esfuerzo que realiza el sector privado en materia de inversiones para expandir el cultivo y para industrializar la producción, debería permitir ampliar el valor de las exportaciones en los próximos años.

La Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) ha conformado la Mesa Sectorial de Stevia a fin de consolidar la cadena productiva y promover su competitividad, orientando los esfuerzos empresariales a la producción exportable con mayor valor agregado.

8.2 CULTIVOS POTENCIALES

La información disponible sobre los cultivos potenciales identificados es muy limitada como para realizar un análisis similar a los rubros incluidos en las categorías anteriores, por lo que esta parte presenta menores detalles respecto a cada rubro seleccionado.

8.2.1 CÁSCARA DE NARANJA, HIERBAS MEDICINALES Y AROMÁTICAS, ESPECIAS Y TÉS.

En general, tienen una creciente demanda internacional, aunque estos rubros presentan la desventaja actual de ser exportados con escaso valor agregado, con procesos que se restringen a su limpieza y clasificación. No obstante tienen un importante potencial para generar mayores ingresos y oportunidades de trabajo entre los pequeños productores.

Cabe resaltar la existencia de numerosas iniciativas de promoción del sector, en algunos casos con financiamiento externo. Entre los más resaltantes se destaca el Programa Regional de Apoyo a la Red de Desarrollo de Fitoterápicos en el MERCOSUR (PLAMSUR), desarrollado entre 2005 y 2008 con el apoyo del Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola (FIDA), que financió 19 Proyectos de Desarrollo de Plantas Medicinales en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

El documento “*Plantas Medicinales y Aromáticas, Una Alternativa de Producción Comercial*”, elaborado USAID, en el marco del proyecto Paraguay Vende, describe las experiencias agroempresariales de varias empresas paraguayas, de las cuales se resaltan los casos de las firmas Aliaga SA. y Agropoty como exportadores de hierbas medicinales.

En Paraguay, existe una gran variedad de especies de hierbas medicinales, la mayoría de los cuales corresponden al mercado de consumo en fresco o secado, especialmente para la preparación de tereré y mate, entre las que se pueden resaltar más de 80 variedades que podrían tener relevancia económica para los pequeños productores. El “*Catálogo ilustrado de 80 plantas medicinales del Paraguay*”, elaborado por la Facultad de Ciencias Químicas de la Universidad Nacional de Asunción, con el apoyo de JICA, es un importante material que provee valiosa información sobre los usos y la composición química de cada una de ellas.

a. Exportaciones de Paraguay

Las tres especies que registran operaciones de exportación corresponden a las variedades menta (*Mentha spp*), cedrón Capi-í (*Cymbopogon citratus*), cedrón Paraguay (*Lippia citriodora*), y burrito

(*Aloysia polystachya*). Además, en esta categoría se puede incluir a las exportaciones de cáscaras de naranja dulce, y la corteza de lapacho²¹.

La variedad de mayor importancia es el Cedrón, que registra exportaciones por US\$ 3,0 millones en el año 2010 y por US\$ 2,0 millones en el año 2011. El destino de las exportaciones se concentra en Europa, ya que Alemania, España y Francia compraron el 86% de las ventas del periodo.

TABLA 59. CEDRÓN. EXPORTACIONES PARAGUAYAS POR DESTINO. AÑOS 2007-2011. US\$

	Destino	2007	2008	2009	2010	2011
1	ALEMANIA	493.430	486.675	723.832	982.130	682.028
2	ARGENTINA	106.486	250.610	158.661	208.183	114.635
3	BELGICA	99.727	-	-	-	-
4	BRASIL	3.553	-	15.600	1.200	9.531
5	CHILE	11.800	33.180	15.000	32.450	30.925
6	COLOMBIA	-	-	-	-	580
7	ESPAÑA	204.198	464.373	894.090	943.558	850.882
8	ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	2.207	42.523	-	34.356	-
9	FRANCIA	408.119	338.837	564.739	766.146	288.010
10	ITALIA	5.689	10.669	-	10.109	-
11	MARRUECOS	-	26.550	-	-	-
12	MEXICO	-	-	-	-	2.520
13	REPUBLICA CHECA	14.592	-	-	-	-
14	RUMANIA	-	-	9.400	-	-
15	RUSIA	-	-	16.300	61.385	-
16	SUIZA	2.244	-	-	-	-
17	URUGUAY	-	-	-	-	112.349
	Total	1.352.045	1.653.416	2.397.623	3.039.519	2.091.459

Fuente: Elaboración propia en base a datos del VUE:

b. Empresas exportadoras

Al año 2011, el mayor exportador de cedrón fue la firma Aliaga SA, que exporta el 30% del total, seguido por las firmas Lapacho Imex y la Cooperativa la Norteña, con 22,3% y 14,4% de las ventas totales de cedrón, respectivamente.

TABLA 60. CEDRÓN. PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS. US\$. AÑO 2011.

EMPRESA	#	EXPORTACIÓN (US\$)	%
ALIAGA SA	1	644.956	30,84%
LAPACHO IMEX SA	2	467.238	22,34%
COOP. DE PRODUC. AGROPEC. E IND. LA NORTEÑA YCUAMANDYYU LTDA	3	301.080	14,40%
DESPOIT FERNAND LOUIS	4	251.668	12,03%
ALQUIMIA SA	5	202.846	9,70%
VDM S.A	6	77.582	3,71%
LETIENCO PARAGUAY SA	7	54.191	2,59%
DEMP MARCELO JAVIER	8	46.080	2,20%
DULSAN ORGANICA SRL	9	31.680	1,51%
M. C. SA	10	9.269	0,44%
ESTANCIA CAMPO FLORIDO DE FERNAND LOUIS DESPOIT	11	4.869	0,23%
Total		2.091.459	100,00%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del VUE:

²¹ Entrevista con responsables de la firma Aliaga SA.

c. Análisis FODA

El análisis FODA para estos rubros identificó las siguientes características:

<p>Fortalezas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Existencia de pequeños productores que pueden dedicarse a estos cultivos, • muchos de los cuales tienen conocimientos básicos en la producción de hierbas medicinales 	<p>Debilidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Limitado volumen de producción, mayormente destinado al consumo interno. • Falta de difusión y desarrollo entre los pequeños productores. • Informalidad del sistema de comercialización
<p>Oportunidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adecuadas condiciones de suelo y clima para su cultivo, • Creciente demanda interna y externa y • Existencia de empresas que exportan, principalmente a los mercados de Europa. 	<p>Amenazas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fuertes fluctuaciones de precios. • Requisitos fitosanitarios que dificultan el ingreso a ciertos mercados.

8.2.2 NUEZ DE MACADAMIA:

a. Demanda internacional

Es un rubro exportado actualmente, pero en volumen poco significativo, ya que se habían exportado por un valor anual promedio de US\$ 40.000.-, hasta que en el año 2011, dio un gran salto, exportándose por valor de US\$ 207.990.

Los precios internacionales son atractivos, pero la oferta exportable se ve limitada por el bajo nivel de plantaciones existentes actualmente.

El siguiente cuadro muestra que este rubro se exporta principalmente a Asia, donde China y Japón eran los principales compradores, siendo ambos desplazados por Honk Kong en el año 2011.

TABLA 61. NUEZ DE MACADAMIA. EXPORTACIONES ANUALES. US\$. AÑOS 2007-2011

	Destino	2007	2008	2009	2010	2011
1	CHINA	36.000	22.389	45.755	33.975	-
2	HONG KONG	-	-	-	-	207.990
3	JAPON	-	-	17.017	8.541	-
	Total	36.000	22.389	62.771	42.516	207.990

Fuente: Elaboración propia en base a datos del VUE:

b. Empresa Exportadora

El único exportador de este rubro que registra operaciones ha sido la **Cooperativa Yguazú Limitada**, entidad que en el marco de su estrategia de reforestación había apoyado su cultivo entre los asociados. Luego del periodo de crecimiento de este cultivo permanente, la Cooperativa ha iniciado la cosecha este rubro, y se espera que el volumen de producción aumente en los próximos años. Entre las dificultades que presenta este rubro, referentes de la Cooperativa informaron la necesidad de aumentar el tamaño (calibre) de las nueces, a los efectos de cumplir las exigencias de

los mercados internacionales y lograr cobrar los precios más altos que premian a las nueces de calidad superior.

Asimismo, se espera que otros cultivos que se encuentran en proceso de crecimiento puedan iniciar su etapa productiva, permitiendo que nuevas empresas ingresen a este mercado y ayuden a aumentar el volumen de exportación de la nuez de macadamia paraguaya.

8.2.3 POROTO VERDE O MOYASHI (*Vigna mungo*).

Partida Arancelaria:

0713.31 alubias especies vigna mungo hepper

Este rubro es conocido en el país con el nombre de **moyashi**, que se aplica a los brotes de soja consumidos frescos en los países asiáticos.

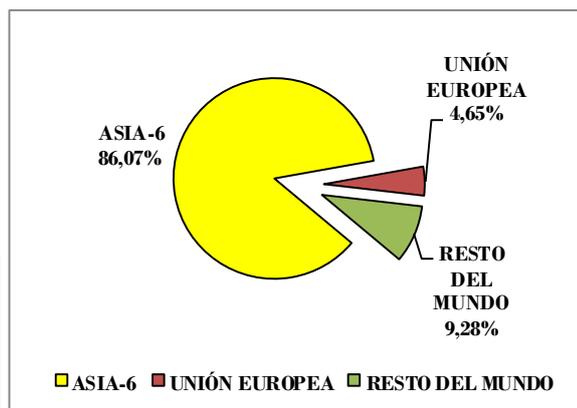
a. Demanda internacional

La importación mundial de poroto mung aumentó de US\$194 millones en 2005 a US\$ 912 millones en el año 2010, quintuplicándose en cinco años.

Los países del grupo Asia-6 fueron los mayores importadores del mundo, con el 86% del total. Europa importa el 4,7% del total y los países del resto del mundo el 9,3%

GRÁFICO 26. POROTO MUNG. IMPORTACIONES MUNDIALES. AÑO 2010. MILLONES US\$ Y %.

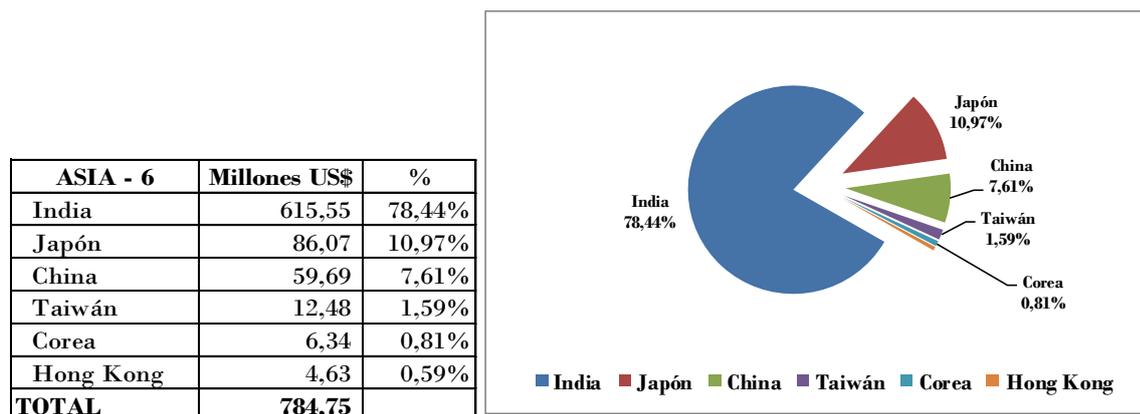
Mercados	Millones US\$	%
ASIA-6	784,7	86,1%
UNIÓN EUROPEA	42,4	4,7%
RESTO DEL MUNDO	84,6	9,3%
MUNDO	911,8	100,0%



Fuente: Elaboración propia en base a datos TRADEMAP

India es el mayor importador de Asia y del mundo, con compras que ascendieron a US\$ 785 millones en el año 2010. Le siguen Japón y China, aunque se debe tener en cuenta que China esta también un gran productor. Las informaciones comerciales indican que Japón estaría buscando diversificar sus proveedores de poroto mungo, considerando que actualmente la mayor parte de sus importaciones provienen de China.

GRÁFICO 27. POROTO MUNG. IMPORTACIONES DE ASIA-6. MILLONES DE US\$ Y %. AÑO 2010.



Fuente: Elaboración propia en base a datos TRADEMAP

Los países de la UE-27 importaron poroto mung por valor de US\$ 42,4 millones en el año 2010, siendo el mayor consumidor el Reino Unido, con importaciones por valor de casi US\$ 17 millones (casi el 40% de las importaciones totales), seguido por Holanda, que importó US\$ 9,9 millones.

TABLA 62. POROTO MUNG. IMPORTACIONES DE EUROPA. MILLONES DE US\$.

País	US\$	%
Reino Unido	16,8	39,6%
Holanda	9,9	23,3%
Alemania	3,0	7,2%
Bélgica	2,4	5,7%
Francia	2,3	5,3%
España	2,2	5,1%
Italia	2,0	4,6%
Resto de Europa	3,9	9,1%
Total	42,4	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos TRADEMAP

b. Producción local

En Paraguay, las estadísticas oficiales no registran el volumen de producción ni la localización de los cultivos, aunque se estima que su cultivo es viable en todas las regiones donde se cultivan las diferentes variedades de porotos

Algunas de las características de este cultivo podrían apoyar su expansión entre los pequeños productores de Paraguay: su cultivo es similar al del poroto, rubro ampliamente cultivado en nuestro país; tiene un ciclo productivo menor a 60 días, que permitiría realizar varias cosechas por año y es un rubro de autoconsumo pues se adapta al gusto local. Sin embargo, para que pueda constituirse en un rubro de exportación se debería aumentar significativamente el área de cultivo y mejorar la calidad de la semilla, especialmente el tamaño y su capacidad germinativa.

El equipo del estudio se ha entrevistado con los exportadores, quienes han realizado contactos preliminares con potenciales compradores de este rubro en los mercados de Asia. Las indicaciones preliminares señalan que los interesados en exportar este rubro estarían experimentando en diferentes puntos del país las mejores prácticas para su cultivo, y para la reproducción de semillas, y contarían con el asesoramiento de expertos internacionales.

Representantes de la firma que produce en el mercado local los brotes (moyashi) para abastecer a la demanda de la comunidad Asiática en Paraguay, han manifestado que las primeras muestras de poroto mungo producidos localmente no tendrían el calibre (tamaño) de los granos que se obtienen en Asia y que las tasas de germinación eran muy bajas (alrededor de 70%), obteniéndose en variedades importadas de China tasas de germinación cercanas al 99%.

3.2.4 CHÍA (*Salvia hispánica*)

Este es un rubro no tradicional, cuyo cultivo para los pequeños productores es casi desconocido en Paraguay. Es una planta herbácea anual originaria de México. Su cultivo ha sido promocionado con relativo éxito en el norte argentino, desde donde se exporta a diversos mercados.

a. Empresas Exportadoras

Las estadísticas oficiales muestran exportaciones de Chia realizadas por tres empresas paraguayas durante los últimos dos años, aunque solo dos corresponden a montos significativos. Las ventas al exterior pasaron de un cuarto de millón de dólares en el 2010 a US\$ 1.285.452 en el año 2011.

TABLA 63. CHIA. EMPRESAS EXPORTADORAS DE PARAGUAY. AÑOS 2010-2011. US\$

Exportador	2010	2011
ALQUIMIA SA	253.030	1.086.559
REMPEL FAST VIKTOR	-	198.074
SEMILLAS KEMAGRO S.A.	-	817
Total	253.030	1.285.451

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE

b. Exportaciones de Paraguay

El destino de las exportaciones se ha multiplicado, habiendo sido el único importador Estados Unidos, pasando en el año 2011 a registrarse envíos a 8 nuevos mercados, incluyendo a Alemania, el único país dentro de los grupos de países seleccionados para este Estudio.

TABLA 64. CHÍA. DESTINO DE EXPORTACIONES PARAGUAYAS. AÑOS 2010-2011. US\$.

Destino	2010	2011
ALEMANIA	-	132.000
AUSTRALIA	-	25.000
BRASIL	-	54.067
CANADA	-	11.281
CHILE	-	209.614
ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	253.030	836.928
NUEVA ZELANDA	-	6.600
SINGAPUR	-	4.960
SUDAFRICA	-	5.000
Total	253.030	1.285.451

Fuente: Elaboración propia en base a datos de VUE

c. Oferta internacional

Las mayores plantaciones de Chía en la región se encuentran en el norte Argentino y en los valles del departamento de Santa Cruz, Bolivia. La semilla de Chía es considerada “suplemento dietético” por la FDA (Food and Drug Administration, USA).

Las semillas son ovaladas, miden 2 mm de largo y son parecidas a las semillas de sésamo. Su principal cualidad es el elevado contenido de aceite, y la fuente vegetal más rica para el esencial ácido graso omega-3. Además, contiene alta concentración de aceites grasos no saturados.

9. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Atendiendo las características agrológicas de cada Departamentos, así como la estructura productiva existente, la presencia de cadenas productivas integradas por cooperativas y empresas exportadoras, y al número de fincas de pequeños productores, se ha definido una lista de cultivos de exportación para cada uno de ellos.

Los cultivos de exportación producidos por pequeños productores identificados se presentan en el siguiente cuadro:

CULTIVOS POR DEPARTAMENTO

	CAAZAPÁ	CAAGUAZÚ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Cultivos Exportados	Sésamo	Sésamo	Sésamo (negro)	Sésamo
	Stevia	Stevia	Stevia	Stevia
	Azúcar orgánico	Azúcar orgánico		
	Cítricos		Cítricos	
Cultivos No Exportados		Mandioca (Almidón)		
	Mandioca (Almidón)		Mandioca (Almidón)	Mandioca (Almidón)
		Cítricos		Cítricos
	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá
	Mango	Mango	Mango	Mango
Cultivos Potenciales			Yerba Mate	
	Moyashi	Moyashi	Moyashi	Moyashi
	Macadamia	Macadamia	Macadamia	Macadamia
	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales
	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas

Fuente: Elaboración propia

El análisis realizado para determinar los cultivos presentados en el cuadro anterior tuvo en cuenta las diversas características de la estructura productiva en la que se insertan los pequeños productores, considerando las diferencias en cada uno de los Departamentos, tales como la asistencia técnica, el acceso a recursos financieros, el nivel y tipo de organización de la estructura productiva y los canales de comercialización utilizados, así como los rubros productivos predominantes en cada región.

Tanto la stevia como el sésamo son rubros atractivos para los pequeños productores de los 4 Departamentos. Itapúa se especializa en sésamo negro. Caazapá y Caaguazú tienen potencial para crecer en la producción de Azúcar orgánico. Los cítricos se producen hoy en los departamentos de Itapúa y Caazapá, y existe mucho potencial para ampliar la producción a Caaguazú y Alto Paraná.

La industria de almidón de mandioca se concentra en Caaguazú, pero los otros Departamentos tienen potencial para aumentar sus niveles de producción, especialmente Caazapá, donde los rendimientos obtenidos superan al obtenido en los demás departamentos analizados.

Las frutas tropicales como el mburucuyá y el mango tienen potencial para los pequeños productores de los 4 departamentos. Por las condiciones agrológicas y la existencia de cadenas

productivas, Itapúa presenta un potencial para aumentar la producción de yerba mate, y en menor medida Caazapá.

Debido a la ausencia de las cadenas productivas, se considera que los rubros potenciales identificados (moyashi, macadamia, hierbas medicinales y hortalizas) pueden ser producidos por los productores de los 4 Departamentos, aunque se requiere importantes niveles de investigación para identificar las mejores variedades y las mejores condiciones agrológicas que puedan permitir introducir su producción entre los pequeños productores.

CONCLUSIONES

Las conclusiones del Estudio se pueden resumir en los siguientes puntos:

A nivel del Pequeño Productor:

15. Se necesitan a nivel nacional políticas públicas destinadas a promover cultivos de exportación producidos por pequeños productores.
 - Los principales rubros incluidos en la lista de cultivos de exportación fueron promovidos en gran medida por la iniciativa privada.
 - La falta de una estrategia o de un plan de promoción de exportaciones de productos agrícolas no permite la plena articulación de los actores relevantes para aumentar el número de rubros, mejorar su competitividad y acceder a nuevos mercados, especialmente los de Asia y Europa.
 - Esto resulta en la falta de integración y coordinación de los esfuerzos del sector privado, el sector público y la academia en áreas clave como la investigación y la asistencia técnica orientada a cultivos de exportación para pequeños productores. Las iniciativas aisladas promovidas por cada uno de los sectores impacta de manera no significativa en el desarrollo rural.
16. La provisión de servicios al productor es limitada y los instrumentos disponibles son poco sofisticados.
 - Existe un limitado número de instrumentos al servicio de la promoción de este tipo de cultivos, los cuales deben cubrir todo el proceso productivo de los cultivos orientados a la exportación, tales como la investigación, la asistencia técnica y financiera, la comercialización, y la promoción comercial externa.
 - Entre los servicios más importantes, se señalan los servicios financieros. En los talleres y las entrevistas realizados en el marco de este Estudio los productores manifestaron que estarían dispuestos a aumentar la producción de los cultivos de exportación, pero que necesitaban de condiciones financieras adecuadas. Específicamente, que las inversiones de capital puedan ser financiadas a plazos superiores a los dos años, que en el caso de los rubros perennes y semi-perennes son considerablemente altos y no pueden ser amortizados en uno o dos años. Este es el caso de los productores de frutas como cítricos, macadamia, mango, banano, así como de rubros que requieren sistemas de riego o media sombra, como la stevia y los rubros hortícolas, incluyendo también a las hierbas medicinales.
17. La informalidad es uno de los aspectos que podría limitar el desarrollo de los cultivos orientados a las exportaciones, considerando que las empresas procesadoras de materias

primas y las firmas exportadoras necesitan que sus proveedores puedan documentar sus operaciones. La creciente utilización de los sistemas de trazabilidad también inciden en la necesidad de formalizar a los productores y sus organizaciones.

18. Es limitado el número de organizaciones de productores y las existentes tienen un bajo nivel de desarrollo. Se observa que en general las organizaciones de pequeños productores se limitan a canalizar los beneficios de programas de asistencia o de distribución de insumos del gobierno. Sin embargo, son pocas las que evolucionan a los efectos de promover la mayor competitividad a través de la compra asociada de insumos, la contratación de transporte para sus productos, la comercialización asociada. Son más limitadas aun las organizaciones que evolucionan para convertirse en cooperativas de producción o para conformar empresas.

A nivel del Exportador:

19. Los exportadores se enfrentan a varios factores que afectan la competitividad de sus productos en los mercados internacionales.
 - El escaso nivel de desarrollo de la infraestructura vial influye para que los costos de transporte y logística para determinados productos y corredores de exportación asciendan a casi el 20% del precio FOB y los sobrecostos podrían llegar al 6,6% del previo FOB²².
 - A estos costos se deberían agregar los derivados de situaciones extraordinarias, tales como las dificultades de navegabilidad en épocas de bajante de los ríos. Al respecto, varias empresas manifestaron haber tenido problemas con sus embarques por la bajante del Río Paraguay como consecuencia de la fuerte sequía que afectó al país en el verano 2011/2012.
20. Se observan dificultades en los sistemas de comercialización interna para varios productos. La combinación de generada por la elevada informalidad y poca organización de los productores, así como la falta de informaciones permiten que los acopiadores y comerciales actúen como intermediarios en la cadena de comercialización interna, reduciendo los precios que recibe el productor. En la industria del Almidón se ha extendido la utilización de Planes de Compra acordados con los productores, práctica que introduce mayor predictibilidad y formalidad en el sistema de comercialización de la mandioca.
21. Existen organizaciones de exportadores en varios rubros, tales como sésamo, stevia, hierbas medicinales y té, cuyo rol es clave para el desarrollo de los cultivos de exportación. Estas entidades promueven la firma de convenios con organismos públicos, la academia y las agencias de cooperación internacional. El esfuerzo realizado por estas organizaciones adquiere enorme importancia para articular a los principales actores vinculados al sector, y sus gestiones podrían resultar en la consolidación de las exportaciones de sus respectivos rubros y, finalmente, beneficiar a los pequeños productores.

Por Sub-región y por Departamento:

22. En la **sub-región en transición** se observa una situación más compleja, donde la integración productiva de los pequeños productores es más limitada. Los rubros de mayor extensión y

²² “Impacto del Transporte y de la Logística en el Comercio Internacional del Paraguay”. USAID, CARANA, CNCSP. Junio 2006

volumen corresponden a los cultivos empresariales, quedando los pequeños productores concentrados en cultivos de autoconsumo.

- **Caaguazú** registra un importante crecimiento en la producción de mandioca destinada a la producción de almidón. Otros rubros productivos importantes son la caña de azúcar (en la zona oeste) y la producción de banana, piña y hortalizas en la zona este. Sin embargo, con excepción de la mandioca, las cadenas productivas existentes en el departamento están vinculadas a los cultivos empresariales del complejo de cereales y oleaginosas.
- En **Caazapá** se observan avances importantes en los cultivos de exportación de pequeños productores, tales como la expansión de la producción de sésamo, caña de azúcar orgánico y cítricos. Se destacan los avances para integrar a varios sectores en una Mesa de Coordinación, de la cual participa la gobernación, las municipalidades, el MAG, la Cooperativa Ykuá Bolaños y la Facultad de Ciencias Agrarias, entre otros, constituyéndose en una estructura con alto potencial para influir positivamente en el desarrollo territorial del Departamento.

23. En la sub-región agroexportadora,

- **Itapúa** es el Departamento con mayor cantidad de cultivos de exportación y donde mejor se integran los pequeños productores con la estructura de la agricultura empresarial, aunque con marcadas diferencias entre distritos. Las iniciativas promovidas por las cooperativas y empresas que operan con los pequeños productores del Departamento tienen una importante influencia en el desarrollo de cultivos de exportación.
- **Alto Paraná** cuenta con una mayor presencia de empresas agroexportadoras vinculadas a los rubros de la agricultura empresarial, pero registra relativamente menos cooperativas que Itapúa. Esta situación impacta en la menor diversidad de cultivos de exportación producidos por pequeños productores en este Departamento.

Por tipo de Cultivo:

24. **Cultivos Exportados.** Son rubros insertados definitivamente en el acervo productivo de los pequeños agricultores. Para estos rubros es importante mejorar los niveles de rendimiento y de calidad.

- **El sésamo**, un cultivo de relativamente reciente incorporación entre los productos agrícolas del Paraguay, ubica a Paraguay como el mayor productor y exportador del continente, compitiendo en los mercados internacionales con los grandes productores de Asia y África. Paraguay ha llegado a posicionarse como el principal proveedor de Japón, uno de los mayores consumidores del mundo de este rubro.
- **El azúcar orgánico** ha permitido a Paraguay posicionarse entre los más importantes proveedores del mundo. La expansión de las ventas a los mercados de Asia y Europa permitiría reducir la excesiva dependencia del mercado de los Estados Unidos.
- **La mandioca**, que es cultivo tradicional de los pequeños productores se ha convertido en pocos años en un importante rubro vinculado a las exportaciones gracias a la producción de almidón, producto con el que Paraguay se ha ubicado entre los más importantes proveedores del mundo.
- **La stevia o Kaá-Heé**, hierba edulcorante natural originaria del Paraguay, que no se ha podido hasta la fecha producir y exportar en volúmenes significativos, pese a la creciente demanda internacional. El aprecio que tiene este rubro en los mercados internacionales ha derivado en el ingreso de varios países productores al mercado, especialmente en América Latina y Asia, los que actualmente producen y exportan volúmenes mayores a los que registra Paraguay.

- **Jugos concentrados de cítricos**, especialmente naranja y pomelos, que se exportan a exigentes mercados, como Europa, compitiendo con los gigantes de este rubro como son Estados Unidos y Brasil.
25. **Cultivos no exportados.** Este listado incluye los siguientes cultivos, cuya presencia en los mercados internacionales es limitada, pero con los que Paraguay puede competir en condiciones ventajosas en los mercados de Asia y Europa.
- **La yerba mate, *Ilex Paraguayensis***, es al igual que la stevia un rubro originario del Paraguay. La demanda potencial es importante, considerando que la yerba mate es un estimulante natural que podría satisfacer los gustos del creciente número de consumidores de hierbas medicinales y té. El gran desafío para este rubro es aumentar los niveles de producción y mejorar los rendimientos para competir con Argentina y Brasil en los mercados internacionales. El creciente consumo de yerba mate compuesta, mezclada con hierbas medicinales, genera importantes oportunidades para los productores locales de los mismos.
 - **Jugos concentrados de mburucuyá y mango**, que son frutas tropicales de creciente demanda en los mercados internacionales. Los mismos son exportados actualmente, aunque en cantidades poco significativas. Su potencial de crecimiento es importante y la capacidad de producción en nuestro país dependerá de la ampliación de los cultivos de estos rubros no tradicionales. La presencia de la mosca de la fruta y otras plagas que afectan a estos cultivos requiere del esfuerzo coordinado del sector público y privado para que no se constituyan en barreras a sus exportaciones.
 - **Las hortalizas** han sido incorporadas a este análisis debido a la creciente demanda internacional de alimentos. Sin embargo, como se observa en el cuadro de evaluación, este rubro ha obtenido un bajo puntaje, y su desarrollo dependerá primero de la capacidad de abastecer la demanda interna, y en segundo lugar, de la capacidad para generar suficiente oferta exportable. Se ha considerado como una opción para estos cultivos el potencial existente para la producción de conservas, pulpas, y otras formas de elaboración similares para su colocación en los mercados de Asia y Europa.
26. **Cultivos Potenciales.** Este listado incluye rubros cuya presencia es muy limitada entre los pequeños productores y que no son exportados o que son exportados en cantidades reducidas:
- **Cáscara de naranja, Hierbas medicinales y aromáticas, especias y tés**, en general tienen una creciente demanda internacional, aunque estos rubros presentan la desventaja actual de ser exportados con escaso valor agregado, con procesos que se restringen a su limpieza y clasificación. No obstante tienen un importante potencial para generar mayores ingresos y oportunidades de trabajo entre los pequeños productores.
 - La **nuez de macadamia** es un rubro exportado actualmente, pero en volumen poco significativo. Los precios internacionales son atractivos, pero la oferta exportable se ve limitada por el bajo nivel de plantaciones existentes actualmente.
 - El **poroto verde** cuyo nombre científico es *vigna mungo* y que es conocido en el país con el nombre de **moyashi**. Algunas de las características de este cultivo podrían apoyar su expansión entre los pequeños productores: su cultivo es similar al del poroto, rubro ampliamente cultivado en Paraguay; tiene un ciclo productivo menor a 60 días, que permitiría realizar varias cosechas por año y es un rubro de autoconsumo pues se adapta al gusto local. Sin embargo, para que pueda constituirse en un rubro de exportación se debería aumentar significativamente el área de cultivo y mejorar la calidad de la semilla, especialmente el tamaño y su capacidad germinativa.
 - **Chía (*Salvia Hispánica*)**, un rubro no tradicional, cuyo cultivo para los pequeños productores es casi desconocido en Paraguay. Es una planta herbácea anual originaria de México. Su cultivo ha sido promocionado con relativo éxito en el norte argentino, desde

donde se exporta a diversos mercados. Uno de los atractivos del chía es su alto contenido de ácidos grasos omega 3.

RECOMENDACIONES

1. En general,

- Definir los **rubros estratégicos** que las instituciones del país deberán promover como cultivos de exportación entre los pequeños productores.
- Brindar a esos **rubros estratégicos** definidos un respaldo sistémico, que aborde todos los requerimientos para que sean producidos en forma competitiva, y que entre otros incluyan investigación, servicios de asistencia técnica y financiera, fomento de las organizaciones, apoyo en sistemas de comercialización, logística e infraestructura y promoción externa, entre otros.
- Este estudio presenta una lista cultivos agrícolas con elevado potencial para generar ingresos, crear fuentes de empleo en el sector rural, y, por lo tanto, promover el desarrollo local, frenar la migración y reducir la pobreza.

2. A nivel de las sub-regiones y Departamentos

- Promover el enfoque de desarrollo territorial a los efectos de mejorar la gestión articulada y coordinada de los actores relevantes en la promoción de los cultivos potenciales de exportación.
- El apoyo al desarrollo de las organizaciones de productores es relevante para la competitividad e los cultivos de exportación, en especial si logran constituirse en cooperativas.
- Los gobiernos departamentales y locales deben promover la creación y el desarrollo de cadenas productivas que permitan a los pequeños productores insertarse efectivamente al sector formal de la economía nacional. En este sentido, la atracción de inversiones locales y externas a sus territorios debería formar parte de las prioridades para promover el desarrollo económico.

3. Para los Cultivos Exportados

- Ampliar la producción de variedades mejoradas de estos rubros para incrementar su rendimiento y su competitividad. Esto es particularmente importen para los rubros de esta lista: sésamo, stevia, mandioca y caña de azúcar.
 - La caída en los rendimientos del sésamo de 1,2 Ton/Ha a 0,6 Ton/Ha requiere urgentes acciones para que este rubro no pierda competitividad en los mercados internacionales.
 - Las importantes inversiones realizadas en las industrias de almidón deberían ser acompañadas con la mejora en los rendimientos de los cultivos de mandioca. En este caso, la producción industrial se ha modernizado rápidamente, pero se mantienen los sistemas de cultivos tradicionales entre los proveedores de la materia prima.
 - Las inversiones que se realicen para mejorar los rendimientos de estos rubros podrían generar ingresos incrementales significativos entre los pequeños productores y por lo tanto convertirse en inversiones con elevado retorno económico y social.

4. Para los Cultivos No Exportados.

- Los cultivos potenciales requieren de avances en materia de investigación e importantes inversiones para promover la expansión del área y el volumen de producción.
 - Estos cultivos requieren, en general, identificar las variedades más productivas, así como las áreas agrologicas más aptas para su cultivo.
 - Asimismo, la provisión de servicios financieros adecuados a las características particulares del sector, especialmente en los rubros de cítricos, mango y mburucuyá, los cuales requieren inversiones iniciales elevadas, cuya amortización debería ser permitida en plazos superiores a dos años. Cabe señalar que el cultivo de banana, rubro no seleccionado en este Estudio, también presenta las mismas demandas de recursos financieros para expandir su volumen de producción.
 - La aparición de nuevos actores interesados en la industrialización de jugos de frutas puede abrir oportunidades para replicar en nuevos territorios las iniciativas como la Alianza Público Privada (PPP) desarrollada en Caazapá y que permitieron expandir el área de cultivo de cítricos.

5. Para los Cultivos Potenciales.

- Para estos cultivos, la prioridad debe ser investigar y desarrollar las variedades de mayor productividad, establecer las mejores prácticas culturales y definir las condiciones agrológicas más adecuadas para expandir su producción.
 - Entre estos cultivos se resaltan al **poroto verde o moyashi** como un rubro con elevado potencial para constituirse en un cultivo de renta adicional para los pequeños productores.
 - Se resalta también en este grupo a las hierbas medicinales, de las cuales existen decenas de variedades autóctonas y foráneas que pueden ser introducidas como rubros de exportación.
 - Varias hierbas medicinales son exportadas como materia prima para industrias. Los pequeños productores podrían recibir mejores ingresos si estas materias primas se pudieran procesar en el país para darle mayor valor agregado.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AFD	Agencia Financiera de Desarrollo
AT	Asistencia Técnica
BCP	Banco Central del Paraguay
BNF	Banco Nacional de Fomento
CAH	Crédito Agrícola de Habilitación
CAN 2008	Censo Agropecuario Nacional 2008
CAPEX	Cámara Paraguaya de Exportadores
DEAg	Dirección de Extensión Agraria
DGEEC	Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos
EDRIIP	Estudio para el Desarrollo Rural Integral dirigido al Pequeño Productor
EEN	Equipo Económico Nacional
FAO	Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
FECOPROD	Federación de Cooperativas de Producción
FOCEM	Fondo de Convergencia Estructural del Mercosur
INCOOP	Instituto Nacional de Cooperativismo
INDERT	Instituto Nacional de Desarrollo Rural y de la Tierra
INFONA	Instituto Forestal Nacional
JICA	Japan International Cooperation Agency
MEA-A	Marco Estratégico Agrario Ampliado
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MIC	Ministerio de Industria y Comercio
OMC	Organización Mundial del Comercio
PEES	Plan Estratégico Económico y Social
PIB	Producto Interno Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
REDIEX	Red de Inversiones y Exportaciones
SEAM	Secretaría del Ambiente
SENAVE	Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

BIBLIOGRAFÍA

- **Agencia de Cooperación Internacional del Japón JICA.** Estudio para el Desarrollo Rural Integral dirigido al Pequeño Productor – EDRIPP. 2011.
- **Banco Central del Paraguay.** Informe Económico Preliminar 2011.
- Sistema de Cuentas Nacionales. # 7. Año Base 1994. Serie 2001-2010.
- **Facultad de Ciencias Químicas, UNA - JICA.** “Catálogo Ilustrado de 80 Plantas Medicinales del Paraguay”. Marzo 2011.
- **CODIPSA.** Producción de Mandioca para uso industrial. Referencia Técnica. 2010. Con apoyo del BID y USAID.
- **Encuesta Permanente de Hogares (EPH) 2010.** Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC).
- **FECOPROD.** Manuales Técnicos de Cooperación con Organizaciones Económicas de Pequeños Productores Agrarios. Manual I y II. - Federación de Cooperativas de Producción – FECOPROD Ltda, Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola - FIDA, Centro Cooperativo Sueco - SCC. Noviembre 2010.
- **Hausmann, R. and B. Klinger. 2007.** “Is a lack of self-discovery a constraint to growth in Paraguay?” Center for International Development Mimeograph.
- **Hausmann, R., J. Hwang, and D. Rodrik. 2006.** “What You Export Matters.” Working Paper #11905. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- **Hausmann, R., B. Klinger et al.** Growth Diagnostic: Paraguay. Center for International Development. Harvard University. 2007
- **Hausmann, R. and D. Rodrik. 2003.** “Economic development as self-discovery.” Journal of Development Economics. 72: 603-633.
- **HIERBAPAR.** Catálogo 2011
- **INBIO.** Tierra y Conocimiento. Un recorrido por la agricultura y su gente en Paraguay. 2011.
- **OECD Rural Policy Reviews.** The New Rural Paradigm. Policies and Governance.
- **PNUD.** Cuaderno de Desarrollo Humano Varios Ediciones (del #1 al #7).
- **The World Bank. World Development Report 2008.** Agriculture for Development.
- **REDIEX. Red de Importaciones y Exportaciones.**
 - Perfil Logístico del Paraguay. Edición 2010. Presentación en PPT.
 - Colección completa de Boletines de Mesas Sectoriales.
 - Guía Paraguay Exporta 2011/2012.
 - Varios Informes y Estudios
- **Shepherd, Andrew W.** Approaches to linking producers to markets. A review of experiences to date. Food and Agriculture Organization of the United Nations. FAO Rome, 2007. Agricultural Management, Marketing and Finance Service. Rural Infrastructure and Agro-Industries Division
- **USAID.** Proyecto Paraguay Vende. Venta de Productos Locales para Reducir la Pobreza. Informe Final del Programa Paraguay Vende. Junio 2010.
- **Vermeulen, S., Woodhill, J., Proctor, F.J. and Delnoye, R.** Chain-wide learning for inclusive agrifood market development: a guide to multi-stakeholder processes for linking small-scale producers with modern markets. 2008. International Institute for Environment and Development, London, UK, and Wageningen University and Research Centre, Wageningen, the Netherlands. ISBN: 978-90-8504-964-7.
- **Generación de Tecnologías Apropriadas Económicamente Viables y Ambientalmente Sustentables, en la Producción de Hierbas Medicinales del Guaira.** Informe Final. Programa Biodiversidad. Alter Vida. 2008

PÁGINAS WEB CONSULTADAS

Empresas privadas:

- ALIAGA S.A.: <http://www.aliaga.com.py/>
- Almidones S.A. - ALMISA: <http://www.almisa.com.py/v2/>
- Amigo & Arditi S.A.: <http://www.amigo.com.py/>
- Azucarera Iturbe: <http://www.iturbeorganic.com.py/pages/index.php#>
- Compañía de Desarrollo y de Industrialización de Productos Primarios S.A. - CODIPSA: <http://www.codipsa.com.py/>
- Frutika: <http://www.frutika.com.py/>
- Grupo Selecta: <http://www.selecta.com.py/index2.htm>
- HIERBAPAR S.AC.I.: <http://www.hierbapar.com.py/>
- Semillas Kemagro S.A.: <http://www.kemagro.com.py/>

Cámaras:

- Cámara Paraguaya de Exportadores, CAPEX. <http://www.capex.org.py>
- Cámara Paraguaya de Exportadores de Sésamo - CAPEXSE: <http://www.capexse.org.py/>
- Cámara Paraguaya de la Stevia - CAPASTE: <http://www.capaste.org.py/>

Cooperativas/Federaciones:

- Cooperativa Colonias Unidas: <http://www.colonias.com.py/>
- Cooperativa Manduvirá: <http://manduvira.com/es/>
- Federación de Cooperativas de Producción – FECOPROD Ltda.: <http://www.fecoprod.com.py>

Gobierno:

- Banco Central del Paraguay - BCP: <http://www.bcp.gov.py/>
- Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos - DGEEC: <http://www.dgeec.gov.py/>
- Dirección Nacional de Aduanas – DNA. <http://www.aduana.gov.py/>
- Facultad de Ciencias Agrarias - Universidad Nacional de Asunción: <http://www.agr.una.py>
- Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología – INTN: <http://www.intn.gov.py/v2/>
- Ministerio de Agricultura y Ganadería - MAG: <http://www.mag.gov.py/>
- Ministerio de Industria y Comercio - MIC: <http://www.mic.gov.py/>
- Red de Inversiones y Exportaciones - REDIEX: <http://www.rediex.gov.py/>
- Servicio Nacional de Calidad y Sanidad Vegetal y de Semillas - SENAVE: <http://www.senave.gov.py/>
- Ventanilla Única de Exportación – VUE. <http://www.vue.org.py>

Organismos internacionales:

- Banco Interamericano de Desarrollo - BID: <http://www.iadb.org>
- Banco Mundial: <http://www.worldbank.org/>
- FAO – Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>
- Organización Mundial de Comercio - OMC: <http://www.wto.org/indexsp.htm>
- Proyecto Paraguay Productivo. USAID. <http://www.paraguayproductivo.org.py>
- Trade Statistics for International Business Development - TradeMap: <http://www.trademap.org/>

LISTA DE PERSONAS ENTREVISTADAS

Diciembre 2011

- Arguello, Ismael. Gerente, CDA Caaguazú Este. Dirección de Extensión Agropecuaria.
- Balsevich, Fernando. Oficial de Crecimiento Económico. USAID.
- Becker, René. Área de Servicios Corporativos. Cooperativa Colonias Unidas.
- Bronstrup, Eno. Director. Grupo Selecta.
- Centurión, Amilkar. Técnico Pecuario. Cooperativa Coronel Oviedo..
- Duarte, Lariza. Gerente General. Cooperativa Ykuá Bolaños.
- Escobar, Laura. Pronat.
- González, Alfredo. Gerente del Sistema Integral de Calidad. Frutika.
- Martínez, Jover. Gerente – Caaguazú Oeste. Dirección de Extensión Agropecuaria.
- Miura, Ikusaburo. Gerente General. Cooperativa Yguazú.
- Moriya, Henry. Director Adjunto. CARANA.
- Muller, Digno. Intendente. Municipalidad de Bella Vista Sur.
- Ozorio, Magno. Gerente de Proyectos. CARANA.
- Penner, Reinaldo. Director Ejecutivo. CARANA.
- Pettengill, Gustavo. Gerente de Mesa Sectorial de Biocombustibles. REDIEEX.
- Romero, Amilkar. Secretario de Producción. Gobernación de Caazapá.
- Vázquez, Néstor. Departamento Agropecuario. Cooperativa Coronel Oviedo.

Enero 2012

- Cuevas, Edgar. Viceministro de Comercio. Ministerio de Industria y Comercio.
- Herreros, Ricardo. Dirección de Comercio Exterior. Ministerio de Industria y Comercio.
- Amigo, Roberto. Director. Amigo & Arditi.
- Cristaldo, Blás. Gerente General. FECOPROD.
- Heinrichs, Corny. CODIPSA.
- Kennedy, Richard. Hierbapar y Arasy Orgánica.
- Mongelós, Luján. Sub Gerente de Proyectos. FECOPROD.
- González, Alfredo. Gerente de Producción. Frutika.
- Fukui, Ichiro. Presidente de la Asociación Japonesa de Yguazú.
- Juan Luchen. Puertos Trociuk SA.

Febrero 2012

- Almeida, María Luisa. Directora de Promoción Internacional. REDIEEX
- Aveiro, Eligio. Presidente del Consejo de Administración. CEPACOOOP.
- Boggino, Eloy. Presidente. Cámara Paraguaya de Exportadores de Sésamo – CAPEXSE.
- Cabrera, Susana. Directora Interina. Organismo Nacional de Normalización. Instituto Nacional de Tecnología, Normalización y Metrología – INTN.
- Cachenet, Pablo. Departamento de Exportaciones. Cooperativa Manduvirá.
- Chilavert, Fernando. Director General. Pure Circle South America S.A.
- Chuang, Ana. Gerente de Logística para el Comercio Exterior. REDIEEX.
- Cooperativa Guayaibí Unidos
- Delgado, Fidel. Coordinador de Relaciones Internacionales y Evaluación Interna. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Asunción – UNA.
- Duarte, Carlos. Departamento de Logística. Cooperativa Manduvirá.
- Duarte, Margarita. Secretaria. Cámara Paraguaya de Stevia – CAPASTE.
- González, Gilberto. Dirección de Comercialización del MAG.
- Meden, César. Gerente de Mesa de Frutas y Verduras. REDIEEX.
- Meza, Lorenzo. Decano. Facultad de Ciencias Agrarias. Universidad Nacional de Asunción – UNA.
- Zárate, Alda. Departamento Agropecuario. Cooperativa Manduvirá.
- Ayala, Miguel. Comercio Exterior. Grupo Selecta.
- Campos Riera, Fernando. Director. Azucarera Iturbe.
- Cazal, Julio. Gerente. NL Stevia.
- Cazaña, Ana. Aliaga S.A.
- Fernández, Arturo. Bio Export.
- Nishijima, Mika. Empresa "Ruri Sakanashi".
- Bogarín, Lucio. Departamento Comercial. Grupo Selecta.
- Silva, Mirta. Jefa de Responsabilidad Social. CODIPSA.