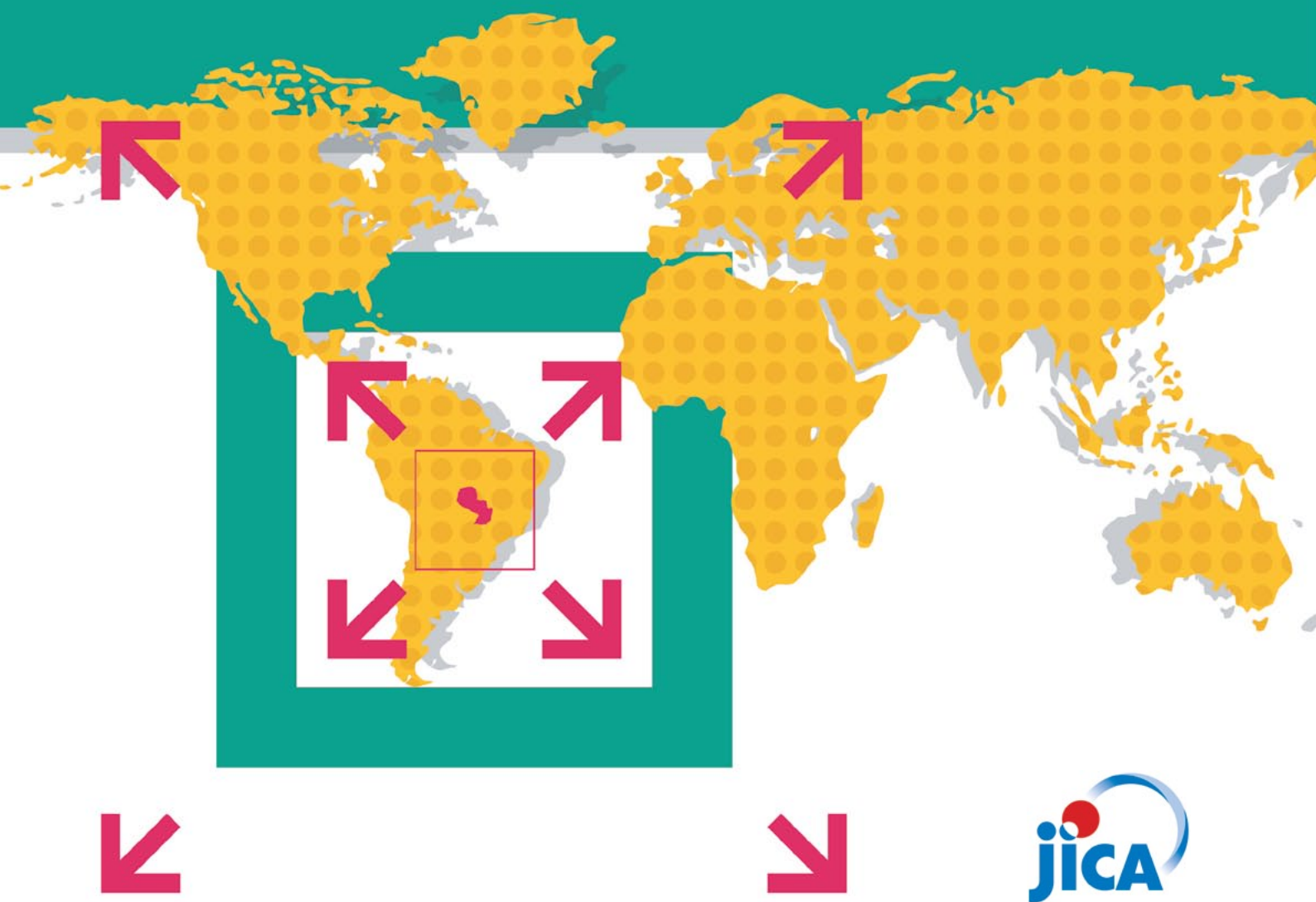


Estudio de recopilación de datos sobre cultivos potenciales para la exportación producidos por pequeños productores en el Paraguay





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 cultivos potenciales para la exportación, los cuales son o pueden ser producidos por pequeños productores en cuatro Departamentos de la Región Oriental del Paraguay: Caaguazú, Caazapá, Itapúa y Alto Paraná. Entre las condiciones establecidas para su realización, se determinaron como destino de las exportaciones potenciales a los mercados de Asia, que incluyen a Japón, China, Corea, India, Taiwán y Hong Kong (ASIA -6), así como a los 27 países de la Unión Europea (UE-27).

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, y el señor Nobuki Toyooka.

El Estudio ha sido posible gracias al apoyo de numerosas autoridades del gobierno central, especialmente los Ministerios de Industria y Comercio y Agricultura y Ganadería, la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) y la Facultad de Ciencias Agrarias de la Universidad Nacional de Asunción (FCA-UNA), así como las gobernaciones y los municipios en los cuatro Departamentos analizados. Se resalta igualmente el 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, quienes recibieron a los miembros del Equipo del Estudio en sus fincas y participaron activamente en los talleres realizados en los cuatro Departamentos.

1. ASPECTOS METODOLÓGICOS

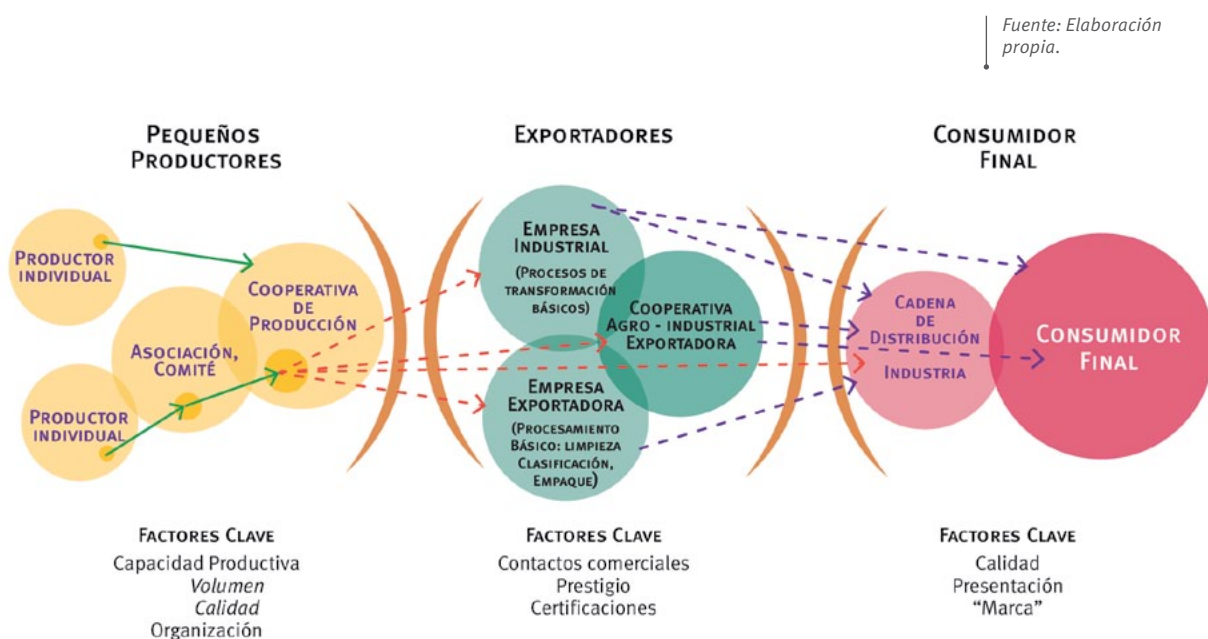
La tarea de identificar cultivos potenciales de exportación para pequeños productores ha requerido adoptar una metodología que permita considerar la demanda internacional y la oferta local en base a criterios objetivos de análisis.

La metodología seguida, ilustrada en la *Figura 1*, se inicia con el análisis de la demanda de los consumidores finales, tanto a nivel global, como por regiones (Asia y Europa) y países seleccionados. En esta etapa, la calidad de los productos, incluyendo su presentación, es un factor clave para el éxito de las exportaciones. Contar con una marca registrada también puede ser importante, aunque para los cultivos agrícolas su relevancia es relativamente menor, en relación a su posicionamiento como "marca país", que parece tener mayor relevancia para las exportaciones agropecuarias en general, tal como ocurría en el pasado con el "algodón paraguayo", o hasta recientemente con la "carne paraguaya". Actualmente esta podría aplicarse al sésamo y al azúcar orgánico, que se han posicionado sólidamente en algunos mercados. Potencialmente, esta marca país se podría aplicar a otros rubros analizados en este estudio, tales como stevia, yerba mate y ciertas hierbas medicinales.

Seguidamente, se analizan las empresas exportadoras que venden al exterior los productos de origen agrícola en algunos casos con cierto nivel de valor agregado, desde el secado y la clasificación, como es el caso del sésamo y las hierbas medicinales, hasta la transformación industrial, como es el caso del azúcar orgánico y el almidón de mandioca. Los factores clave identificados en esta etapa son los contactos empresariales y el prestigio de los exportadores, disponer de las certificaciones internacionales exigidas para cada rubro de exportación y conocer las normas arancelarias y no arancelarias que se aplican. Finalmente, se revisaron los aspectos vinculados a la producción de los pequeños productores, sus diversos sistemas de organización y el entorno general que define la competitividad de sus cultivos. En esta etapa, la capacidad productiva y la organización de los pequeños agricultores son factores clave.

El proceso descrito permitió identificar los cultivos con mayor potencial competitivo, actuales o potenciales, 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.

FIGURA 1. PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN



Para el análisis de la demanda internacional se revisaron las estadísticas sobre comercio exterior y enfatizando en las importaciones de productos de origen agrícola por parte de los mercados de Asia y la Unión Europea. Asimismo, se analizaron los factores transversales que inciden sobre el proceso presentado en la Figura anterior, incluyendo las políticas públicas vigentes y los servicios de apoyo brindados a pequeños productores así como a empresas exportadoras.

Para analizar el mercado interno de Paraguay, se recurrió a la información estadística disponible sobre la oferta productiva del país, y en especial de los 4 Departamentos que abarca este Estudio. La información utilizada fue recopilada del Censo Agropecuario Nacional del año 2008 (CAN 2008) del Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), de la información disponible en la Red de Inversiones y Exportaciones (REDIEX) del Ministerio de Industria y Comercio (MIC), y de los datos demográficos de la Dirección General de Estadísticas Encuestas y Censos (DGEEC).

La información recopilada de 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 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. La oferta exportable considerada en el Estudio, fue establecida en base a las siguientes condiciones: cultivos agrícolas, no mecanizados, producidos por pequeños productores, ubicados en los Departamentos de Caazapá, Caaguazú, Itapúa y Alto Paraná.

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 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. La lista final de cultivos potenciales de exportación se presenta en tres categorías principales: Cultivos Exportados en la actualidad (CE), Cultivos No Exportados (CNoE) y Cultivos Potenciales (CP).

2. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIAL

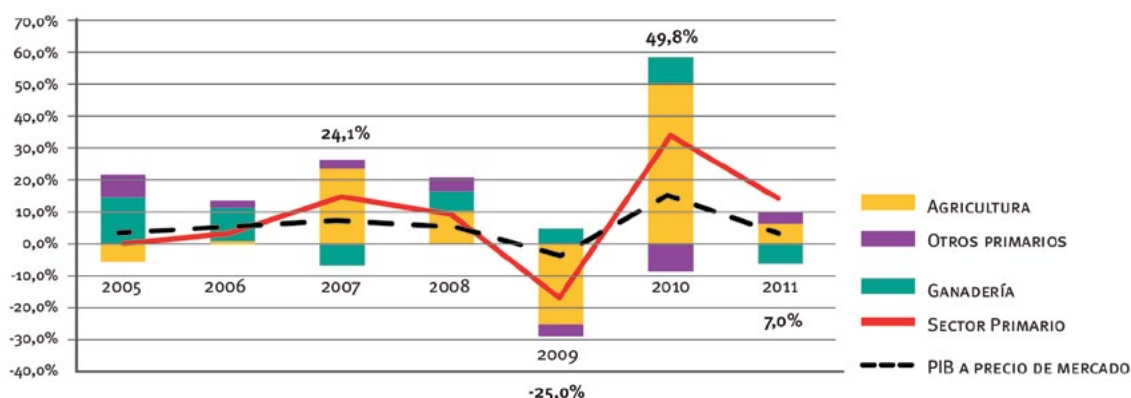
El contexto socioeconómico en el que se desenvuelven las actividades productivas de los pequeños productores, y el peso que tienen las actividades productivas primarias en la estructura económica del país influyen de manera significativa en la promoción de los cultivos de exportación.

Al respecto, la agricultura es la principal vía para reducir la pobreza, situación que afectaba al año 2010 a casi la mitad de la población rural (48,9%), y para combatir la pobreza extrema (32,4% de los habitantes rurales)¹.

El siguiente gráfico muestra la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) y su relación con los resultados del Sector Primario, donde se ubican los productores agropecuarios. Los datos de los años 2009 y 2010 del *Gráfico 1* muestran el efecto arrastre que tiene el resultado del sector agrícola sobre el PIB. La sequía registrada en el año 2009, se agravó por la caída de los precios de los commodities en los mercados internacionales como consecuencia de la crisis financiera global iniciada el año anterior. Los buenos resultados agrícolas del año siguiente permitieron a Paraguay alcanzar un nivel histórico de crecimiento del Producto Interno Bruto.

¹ Dirección General de Estadísticas, Encuestas y Censos (DGEEC). 2010. <http://www.dgeec.gov.py/>

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



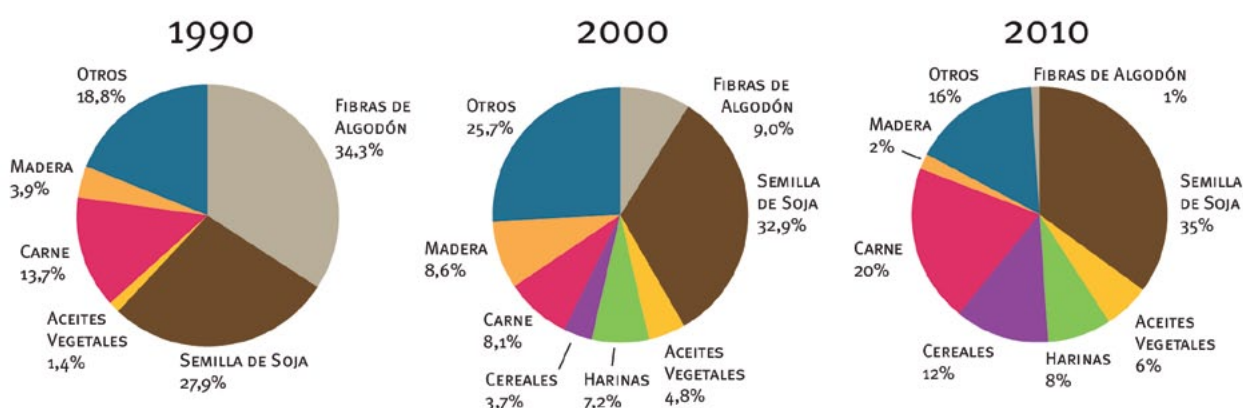
De igual manera, el resultado del sector agrícola incide significativamente en el valor y la composición de las exportaciones. Se resalta la caída de las exportaciones de algodón, único rubro vinculado a los pequeños productores, el crecimiento de las exportaciones de soja y aceites vegetales, y la aparición de los rubros harinas y cereales en la canasta de exportaciones.

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

Actualmente, las exportaciones paraguayas se basan en los rubros de la agricultura empresarial, mientras que la participación de los rubros cultivados por los pequeños productores se reduce a montos pocos significativos.

Al respecto, la participación de estos se vinculaba principalmente al algodón, rubro que ha perdido relevancia desde mediados de los años 90, así como a los rubros considerados no tradicionales, agrupados en la categoría Otros del Gráfico 2, junto a las manufacturas y rubros no agrícolas.

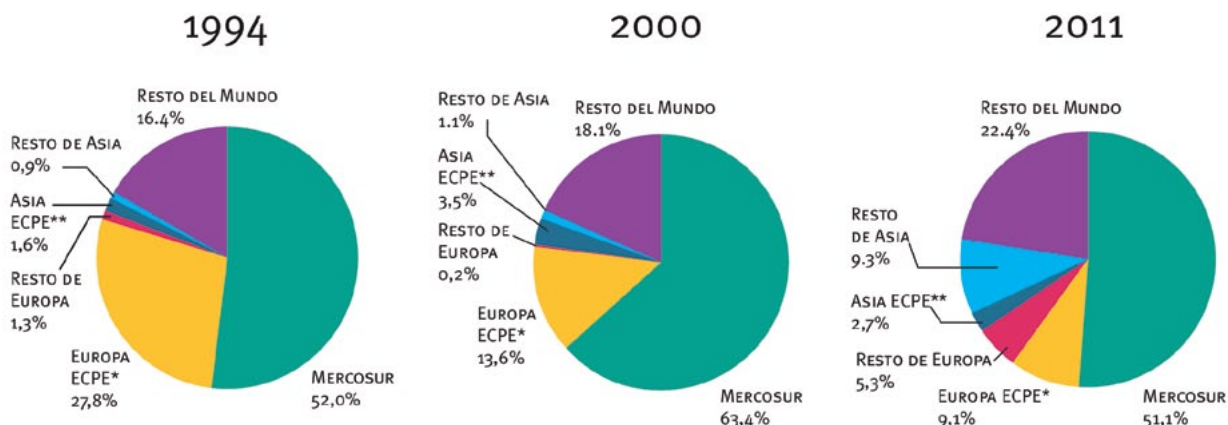
GRÁFICO 2. EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES, POR RUBROS. %. AÑOS 1990, 2000, 2010.



La vulnerabilidad externa de la economía paraguaya está influenciada por la escasa diversificación de los mercados de exportación, que se presenta en la siguiente Tabla.

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

GRÁFICO 3. EXPORTACIONES, POR DESTINO. EN %. AÑOS 1994, 2000 Y 2011



El Gráfico 3 ilustra la dependencia de las exportaciones respecto al MERCOSUR, que en el año 2011 fue el destino del 51% de las ventas del país, mientras que los mercados seleccionados para este estudio (Asia y Europa) recibieron sólo 11,9% de las exportaciones totales del año 2011, por debajo del 30,2% que representaban en promedio durante el periodo 1994-1999. Particularmente bajo es el nivel de ventas a los países de Asia, donde habita aproximadamente un tercio de la población mundial, y que fueron destino del 2,7% de las exportaciones paraguayas en el año 2011.

La necesidad de identificar los cultivos potenciales de exportación para los pequeños productores destinados a los mercados de Asia y Europa se respalda sobre las siguientes justificaciones:

- Bajo nivel de participación de los rubros producidos por los pequeños productores.
- Concentración de las exportaciones paraguayas en un listado reducido de rubros vinculados a la agricultura empresarial, principalmente el complejo cereales y oleaginosas, y 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.

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

Observación: Europa ECPE** incluye los 27 países de la Unión Europea y Asia ECPE* incluye a Japón, China, Corea, Taiwán, Hong Kong e India.

3. CARACTERÍSTICAS DE LOS DEPARTAMENTOS ANALIZADOS

3.1 Aspectos territoriales

La cobertura del Estudio corresponde a los Departamentos del Sureste de la Región Oriental, que tienen una extensión total de 52.390 Km², y abarcan el 12,9% del territorio nacional.

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

TABLA 1. 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

3.2 Aspectos Demográficos

Los Departamentos considerados contaban en el año 2002 con una población de casi 1,6 millones, el 30,7% de la población total del país. Caazapá cuenta con el 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%), excepto Alto Paraná.

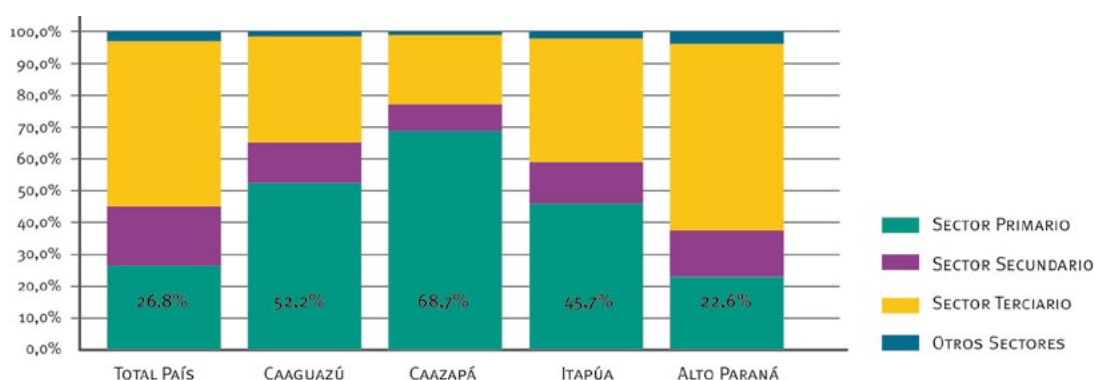
TABLA 2. INDICADORES DEMOGRÁFICOS

INDICADORES DEMOGRÁFICOS (CENSO NACIONAL 2002)	PAÍS	CAAGUAZÚ	CAAZAPÁ	ITAPÚA	ALTO PARANÁ
Población total	5.163.198	435.357	139.517	453.692	558.672
Población urbana	56,7%	31,6%	17,9%	30,6%	66,3%
Población rural	43,3%	68,4%	82,1%	69,4%	33,7%
Población Económicamente Activa	1.980.492	145.935	44.972	162.079	219.098
Sector Primario	26,8%	52,2%	68,7%	45,7%	22,6%
Sector Secundario	18,0%	12,9%	8,1%	13,5%	14,9%
Sector Terciario	52,3%	33,9%	22,4%	39,3%	58,6%
Otros Sectores	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%

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

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

GRÁFICO 4. DISTRIBUCIÓN POR SECTORES DE LA PEA, POR DEPARTAMENTO.



3.3 Perfil Productivo

El perfil productivo por Departamento se analiza en base a los datos del CAN 2008, y describe las principales características de la producción agrícola, en particular de los cultivos de exportación.

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

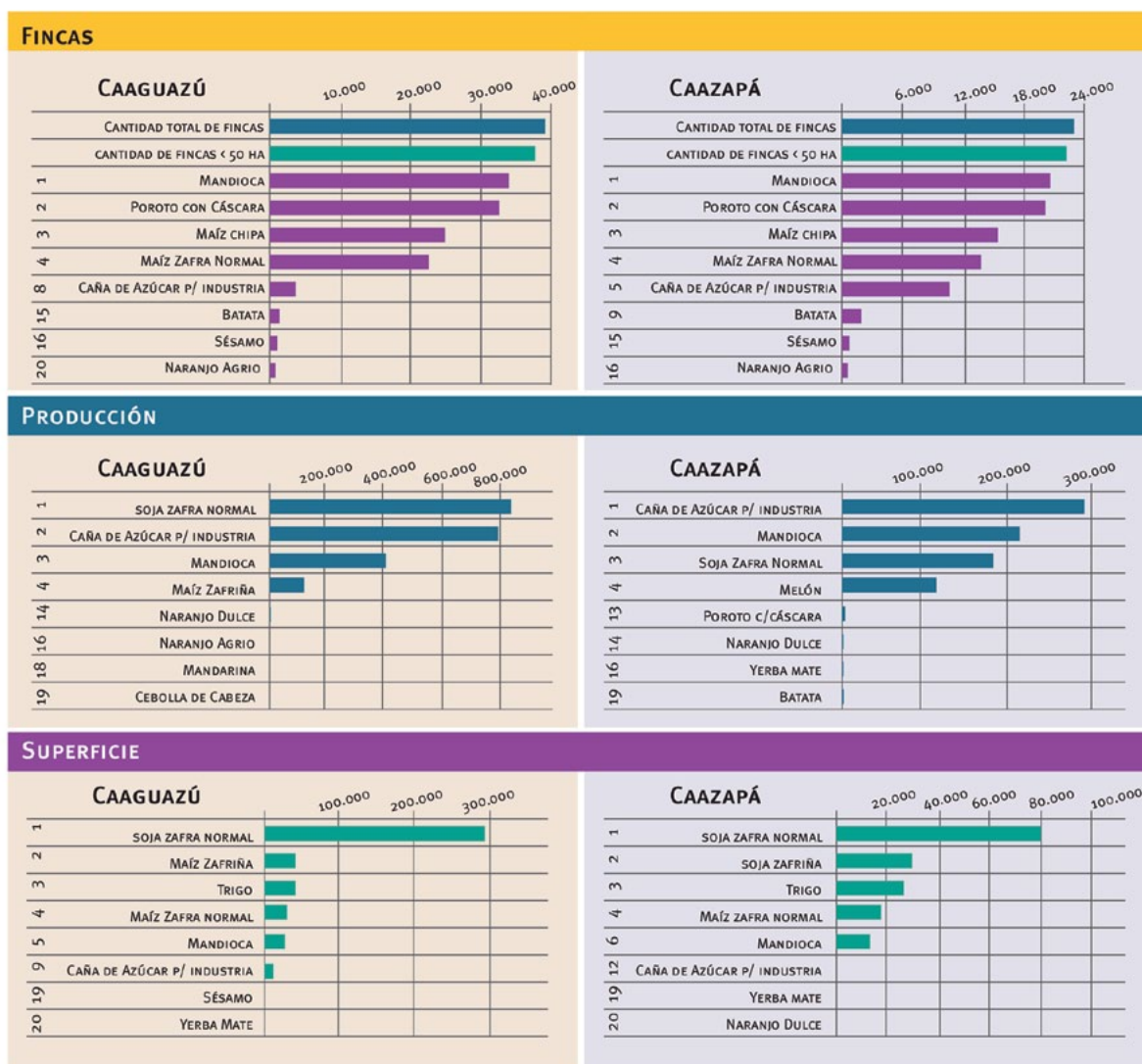
Departamentos en Transición²:

a. **Caaguazú:** La estructura productiva de Caaguazú combina la agricultura empresarial y familiar propia de los Departamentos en Transición.

b. **Caazapá:** Pese a las diferencias agrológicas, Caazapá presenta una estructura productiva parecida a la de Caaguazú, siendo mandioca, poroto, maíz y algodón los principales rubros presentes en la mayoría de las fincas. 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 en Iturbe.

² Son los Departamentos identificados en el marco del Estudio para el Desarrollo Rural Integral dirigido al Pequeño Productor (EDRIPP) como Sub-región 3 "En Transición": San Pedro, Canindeyú, Caaguazú y Caazapá. La misma presenta una combinación de diferentes niveles de desarrollo económico y social, porque se mezclan en su interior el campesinado tradicional y la producción agro-exportadora. La sub-región cuenta con la mayor proporción de población rural del país y el proceso de desarrollo de esta Sub-región genera conflictos sociales y económicos.

GRÁFICO 5. CAAZAPÁ Y CAAGUAZÚ: PRINCIPALES CULTIVOS



El Gráfico 5 compara la estructura productiva de los Departamentos de Caaguazú y Caazapá, considerando el número de fincas dedicadas a cada rubro por Departamento, así como el volumen de producción y la superficie cultivada. El número que identifica a cada rubro, corresponde a su posición en el ranking de los 20 rubros más importantes identificados por el CAN 2008.

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

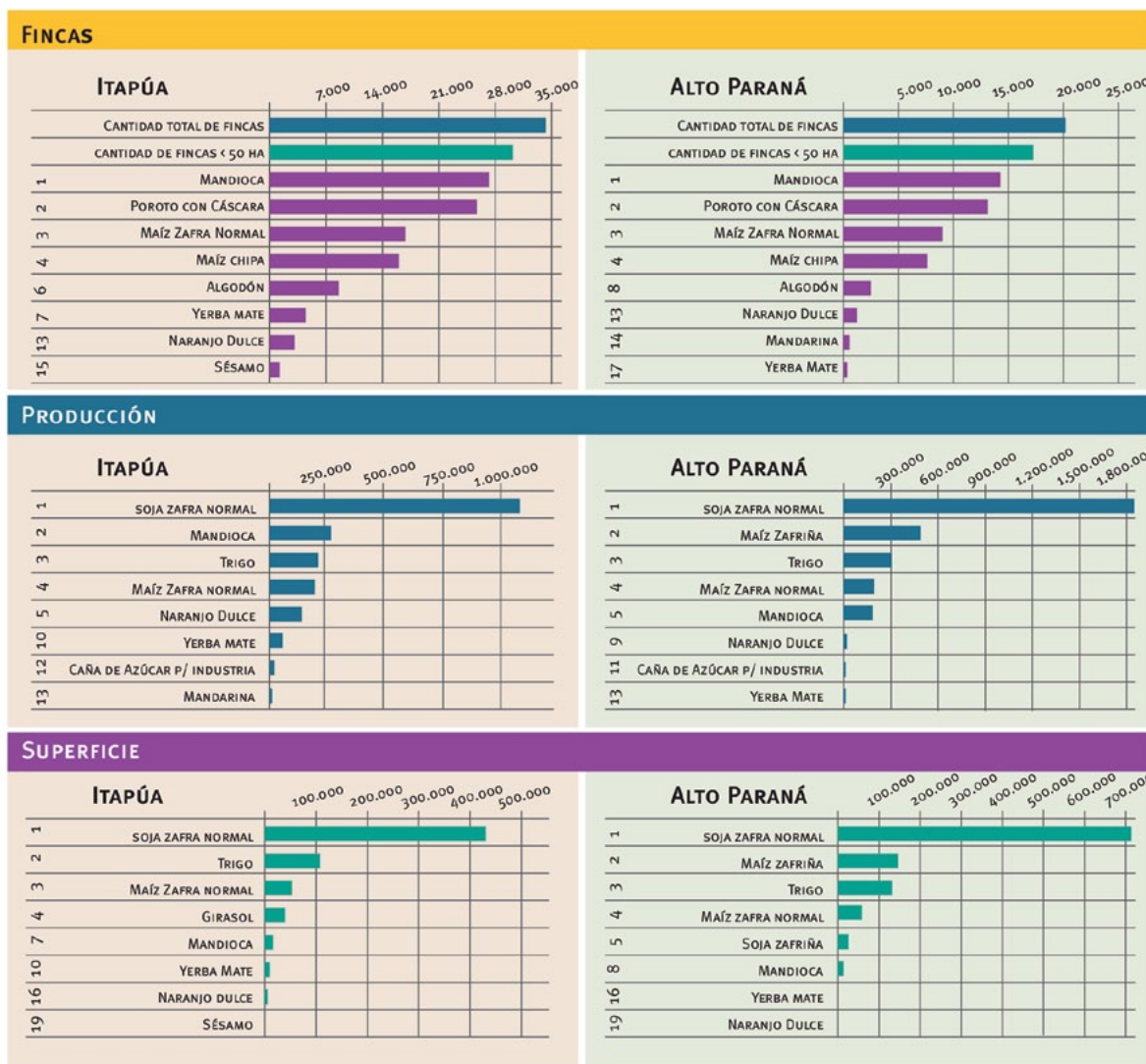
Departamentos Agro-exportadores³

c. Itapúa: Este Departamento se especializa en las agro-exportaciones, y 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.

d. Alto Paraná: Por la estructura productiva, es un Departamento agro-exportador, aunque menos diversificado que Itapúa. Los rubros vinculados a los pequeños agricultores tiene una menor participación en la estructura productiva del Departamento.

³ Departamentos identificados en el marco del EDRIPP como Sub-región 4 "Agro-Exportadora": Alto Paraná e Itapúa. Agrupa 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.

GRÁFICO 6. ITAPÚA Y ALTO PARANÁ: PRINCIPALES CULTIVOS



3.4 Asistencia Técnica

La Dirección de Extensión Agraria (DEAg) es el principal proveedor de asistencia técnica para los pequeños productores en Caaguazú y Caazapá. En los departamentos agro-exportadores la provisión de este servicio se encuentra más diversificada, con una mayor participación del Crédito Agrícola de Habilitación (CAH) y otros proveedores.

TABLA 3. 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%. Una finca puede recibir AT de varias fuentes al mismo tiempo.

3.5 Asistencia Financiera

Para los pequeños productores la principal fuente de financiamiento es el CAH, seguido por las cooperativas, bancos y financieras. En Caaguazú y Caazapá las cooperativas son importantes proveedores de financiamiento para los pequeños productores.

TABLA 4. 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
CAH	35,4%	33,0%	28,6%	38,9%	31,3%
Cooperativa	27,0%	31,7%	48,3%	22,7%	15,7%
Banco/Financiera	15,2%	20,5%	4,9%	13,1%	7,7%
Otros	10,4%	8,4%	6,7%	8,9%	34,3%
Comerciante/Acopiador	8,5%	5,5%	2,7%	13,4%	7,2%
BNF	7,4%	4,3%	12,6%	8,0%	7,6%
Fondo Ganadero	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
Cooperativa	47,1%	53,0%	61,9%	57,9%	24,5%
Otros	23,1%	26,4%	10,0%	20,0%	51,0%
Banco/Financiera	14,0%	10,5%	7,3%	14,5%	17,3%
BNF	11,8%	7,1%	17,3%	14,5%	14,7%
CAH	6,3%	6,2%	6,2%	5,8%	5,3%
Fondo Ganadero	5,2%	2,4%	3,1%	0,6%	1,0%
Comerciante/Acopiador	3,5%	1,7%	2,8%	3,9%	4,2%

3.6 Comercialización

Por amplio margen, el principal canal de comercialización para los pequeños productores es el comerciante o acopiador. Las cooperativas son importantes en Itapúa, y las empresas privadas en Alto Paraná. Las ventas directas al consumidor permiten canalizar una importante proporción de los rubros agrícolas en todos los departamentos, aunque en Itapúa alcanza el menor nivel.

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

3.7 Régimen de Propiedad de la Tierra.

Se observa una relativa similitud en la estructura de tenencia de la tierra en los Departamentos analizados, donde las fincas con título definitivo representan menos de la mitad, salvo en Itapúa donde llega al 50,9%.

3.8 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.

3.9 Manejo y Conservación de Suelos

El manejo de suelos refleja, más que ninguno de los indicadores previamente analizados, la existencia de un sistema dual de producción agrícola, pues el nivel de la tecnología incorporada en las pequeñas fincas se concentra en la rotación de cultivos, con poca utilización de otras prácticas como el uso de abonos verdes y la siembra directa.

4. SELECCIÓN DE CULTIVOS POTENCIALES DE EXPORTACIÓN

La selección de cultivos agrícolas ha requerido sistematizar la información disponible a los efectos de establecer una valoración del potencial para cada rubro analizado. Al respecto, se definió la lista de criterios que cada tipo de cultivo debería cumplir a nivel de producción interna, distribución y logística, y demanda internacional. Cada criterio, en la medida de lo posible ha estado respaldado por información estadística. Se complementó la información disponible con los datos recopilados por estudios previos de fuentes tales como REDIEX, USAID y JICA y a través de los talleres, las entrevistas y las visitas de campo realizadas.

El siguiente cuadro muestra el análisis correspondiente a los cultivos actualmente exportados.

TABLA 5. ANÁLISIS 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	Fácil 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

En la *Tabla 5* el mayor puntaje corresponde al Sésamo, rubro que satisface la mayor parte de los criterios utilizados, tanto por el nivel de producción local, tanto por el sistema de comercialización y la demanda internacional. El almidón de mandioca presenta dificultades para acceder a los mercados de Asia y Europa, pero muestra un constante crecimiento de las ventas a los mercados regionales. El azúcar orgánico obtuvo menor puntaje por la elevada concentración en el mercado de los Estados Unidos. La Stevia y los Cítricos son rubros actualmente exportados, pero se requiere un considerable aumento en el volumen de producción para competir con mayor fuerza en los mercados seleccionados.

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

Fuente: Elaboración propia

TABLA 6. ANÁLISIS DE CULTIVOS NO EXPORTADOS (CNOE)

	CULTIVOS NO EXPORTADOS (CNOE)	YERBA MATE	MBURUCUYA (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	Fácil 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

Los cultivos no exportados de la *Tabla 6* constituyen rubros competitivos pero que no son exportados en volumen importante. Su mayor limitación es el bajo nivel de producción existente.

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

Fuente: Elaboración propia

El caso de la Yerba Mate es emblemático por tratarse de un rubro originario de Paraguay. Sin embargo, la producción local se destina a abastecer la creciente demanda interna. Gran parte de la demanda externa se vincula al mercado “nostálgico”, de los migrantes de Paraguay y otros países de la región donde se consume yerba mate. Los jugos concentrados de mango y mburucuyá cuentan con creciente demanda en los mercados internacionales y a nivel local se han registrado importantes inversiones por parte de nuevas empresas que buscan aumentar su participación en las exportaciones de estos rubros.

Las hortalizas han logrado un bajo puntaje debido a que todavía no se puede abastecer la demanda interna para varios rubros, pero se han identificado potenciales oportunidades para productos procesados, tales como deshidratados y conservas.

TABLA 7. ANÁLISIS 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					
3.1	Existe una demanda sustancial de los mercados de Asia y Europa	4	3	3	4	2
3.2	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

El análisis ha permitido identificar cinco rubros potenciales de exportación para los pequeños productores, algunos de los cuales son exportados en cantidades pequeñas pero crecientes, tales como las hierbas medicinales, la cáscara de naranja y la nuez de macadamia. Se incorpora en esta lista al poroto mung o moyashi, cuyas características lo ubican como un rubro con gran potencial, tanto por las posibilidades de producción local, como la demanda existente a nivel internacional.

Valor de la puntuación:
5: Cumple plenamente el criterio.

0: No cumple el criterio.

Fuente: Elaboración propia

Por último, se considera al chía, un rubro de creciente demanda internacional, que actualmente exportan los productores de Bolivia y del Norte Argentino. Las estadísticas oficiales de Paraguay registran exportaciones en los años 2010 y 2011, por lo que ya se encuentra presente entre los productores paraguayos.

4.1 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 presencia de cadenas productivas vinculadas a los rubros seleccionados, además del crecimiento de la producción, y las inversiones han permitido identificar el potencial para cada rubro en cada Departamento seleccionado.

TABLA 8. 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	
Cultivos No Exportados		Mandioca (Almidón)		
	Mandioca (Almidón)		Mandioca (Almidón)	Mandioca (Almidón)
		Cítricos		Cítricos
	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá	Mburucuyá
Cultivos Potenciales	Mango	Mango	Mango	Mango
			Yerba Mate	
	Moyashi	Moyashi	Moyashi	Moyashi
	Macadamia	Macadamia	Macadamia	Macadamia
Cultivos Potenciales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales	Hierbas Medicinales
	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas	Hortalizas

Fuente: Elaboración propia

Observación: No se incluye al Chía por no disponer de información sobre las condiciones agrológicas requeridas para determinar los Departamentos donde se podría desarrollar este rubro.

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Las principales conclusiones del Estudio se resumen en los siguientes puntos:

A nivel del Pequeño Productor:

1. NO EXISTEN POLÍTICAS PÚBLICAS A NIVEL NACIONAL DESTINADAS A PROMOVER CULTIVOS DE EXPORTACIÓN PRODUCIDOS POR PEQUEÑOS PRODUCTORES.

- Los principales rubros incluidos en la lista de cultivos de exportación fueron introducidos o promovidos por el sector privado.
- La falta de una estrategia o plan de promoción de exportaciones de productos agrícolas no permite la plena articulación de los actores relevantes para aumentar los rubros, mejorar su competitividad y acceder a nuevos mercados, especialmente en 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.

2. LOS SERVICIOS AL PRODUCTOR SON LIMITADOS Y LOS INSTRUMENTOS DISPONIBLES 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. 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 al mercado exterior, considerando que las empresas procesadoras de materias primas y los exportadores 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. EL NÚMERO DE ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES ES LIMITADO Y LAS EXISTENTES TIENEN UN BAJO NIVEL DE DESARROLLO. 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 y la comercialización asociada.

A nivel del Exportador:

5. EL ESCASO NIVEL DE DESARROLLO DE LA INFRAESTRUCTURA VIAL influye en los costos de transporte y logística para determinados productos y corredores de exportación que ascienden a casi el 20% del precio FOB y los sobrecostos podrían llegar al 6,6% del previo FOB⁴. A estos costos se deberían 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 RUBROS. La informalidad y la escasa organización de los productores, así como la falta de informaciones permiten que los acopiadores y comerciantes actúen como intermediarios en la cadena de comercialización interna, reduciendo los precios que recibe el productor.

7. LAS ORGANIZACIONES DE EXPORTADORES EXISTENTES EN VARIOS RUBROS, tales como sésamo, stevia, hierbas medicinales y tés. Estas organizaciones **TIENEN UN ROL CLAVE** para el desarrollo de los cultivos de exportación.

Por Sub-región y por Departamento:

8. Sub-región en transición

CAAGUAZÚ	Registra un importante crecimiento en el cultivo 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. A excepción de la mandioca, las cadenas productivas existentes en el departamento están vinculadas a los cultivos empresariales del complejo de cereales y oleaginosas.
CAAZAPÁ	Se observa una expansión en la producción de sésamo, caña de azúcar orgánico y cítricos. Se destacan los avances para integrar a varios sectores en una Mesa de Coordinación ⁵ , la cual se ha constituido en una estructura con alto potencial para influir positivamente en el desarrollo territorial del Departamento.

9. Sub-región agroexportadora.

ITAPÚA	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 en Itapúa. Esta situación impacta en la menor diversidad de cultivos de exportación producidos por pequeños productores en este Departamento.

⁴ "Impacto del Transporte y de la Logística en el Comercio Internacional del Paraguay". USAID, CARANA, CNCSP. 2006

⁵ La Mesa Coordinadora Interinstitucional Departamental (MCID) es la instancia de articulación establecida para promover el desarrollo de Caazapá, conformada por entidades Públicas, Privadas y Organizaciones tales como: Dirección de Extensión Agraria (DEAg); Facultad de Ciencias Veterinarias (FCV); Banco Nacional de Fomento (BNF); Crédito Agrícola de Habilitación (CAH); Proyecto de Manejo Sostenible de Recursos Naturales (PMRN); Facultad de Ciencias Agrarias (FCA); Asociación Rural del Paraguay filial Caazapá (ARP); Servicio Nacional De Calidad y Salud Animal (SENACSA); Escuela Agrícola Caazapá (EAC); Paraguay Rural (PR); Instituto Nacional y de Desarrollo de la Tierra (INDERT); Cooperativa Ykua Bolaños (CYB); y Fundación Escuela Agrícola (FEA).

Por tipo de Cultivo:

10. Cultivos Exportados.

SÉSAMO	Cultivo de relativamente reciente incorporación entre los productos agrícolas del Paraguay, que ubica al país 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.
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.
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.
STEVIA (KAÁ-HEË)	Hierba edulcorante natural originaria del Paraguay, que hasta la fecha no se ha podido 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 al de Paraguay.
JUGOS DE CÍTRICOS	Naranja y pomelo, que se exportan a exigentes mercados, como Europa, compitiendo con los gigantes de este rubro como son Estados Unidos y Brasil.

11. Cultivos no exportados.

YERBA MATE	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.
MBURUCUYÁ Y MANGO	Frutas tropicales de creciente demanda en los mercados internacionales. Son exportados actualmente, aunque en cantidades poco significativas.
HORTALIZAS	Creciente demanda internacional de alimentos lo convierten en potencial cultivo de exportación, aunque su desarrollo dependerá primero de la capacidad de abastecer la demanda interna, y luego generar suficiente oferta exportable.
NUEZ DE MACADAMIA	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.

12. Cultivos Potenciales.

HIERBAS MEDICINALES Y CÁSCARA DE NARANJA	Tienen una creciente demanda internacional, aunque la desventaja actual es su escaso valor agregado de exportación, con procesos limitados a limpieza y clasificación. Su gran ventaja es la importante generación de mano de obra a lo largo de su cadena productiva.
POROTO MUNG (MOYASHI)	Algunas características de este cultivo podrían apoyar su expansión entre los pequeños productores: fácil cultivo, similar al poroto tradicional, puede ser cosechado hasta tres veces por año, es un rubro de autoconsumo, y cuenta con creciente demanda internacional.
CHÍA (SALVIA HISPÁNICA)	Su cultivo ha sido promocionado con relativo éxito en Bolivia y en el norte argentino, desde donde se exporta a diversos mercados. Paraguay registra exportaciones desde el año 2010 y muestra una creciente demanda.

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 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.

- Promover el desarrollo local, frenar la migración y reducir la pobreza a través de la creación de fuentes de empleo en el sector rural, para lo cual se podría considerar los cultivos presentados en este estudio como potenciales fuentes para generar ingresos en las áreas rurales.

2. A nivel de las sub-regiones y Departamentos

- **PROMOVER EL ENFOQUE DE DESARROLLO TERRITORIAL** a fin de incentivar la gestión articulada y coordinada de los actores relevantes en la promoción de cultivos potenciales de exportación.
- **FOMENTAR EL DESARROLLO DE LAS ORGANIZACIONES DE PRODUCTORES ES RELEVANTE PARA LA COMPETITIVIDAD** de los cultivos de exportación, especialmente 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.

3. A Nivel de cultivos

3.1 PARA LOS CULTIVOS EXPORTADOS.

- Ampliar la producción de variedades mejoradas de estos rubros para incrementar su rendimiento y su competitividad. Esto es particularmente importante para los rubros de esta lista: sésamo, stevia, mandioca y caña de azúcar.
 - Promover urgentes acciones para revertir la caída en los rendimientos del sésamo de 1,2 Ton/Ha a 0,6 Ton/Ha, a fin de evitar que este rubro pierda competitividad en los mercados internacionales. Algunas acciones sugeridas podrían ser: acompañar a las inversiones realizadas en las industrias de almidón con la mejora en los rendimientos de los cultivos de mandioca. En este caso, la producción industrial se ha modernizado, pero se mantienen los sistemas de cultivo tradicional en la mayoría de las fincas de los pequeños productores.
 - 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.

3.2 PARA LOS CULTIVOS NO EXPORTADOS.

- Se requieren avances significativos en materia de investigación y desarrollo para promover la expansión del área y el volumen de producción.
 - Identificar las variedades más productivas, así como las áreas agrologicas más aptas para su cultivo.
 - Proveer servicios financieros adecuados a las características particulares del sector, especialmente en rubros tales como cítricos, mango y mburucuyá, los cuales requieren inversiones iniciales relativamente elevadas.
 - Replicar en nuevos territorios iniciativas tales como la Alianza Público Privada desarrollada en Caazapá para la promoción del cultivo de cítricos, aprovechando la aparición de nuevos actores interesados en la industrialización de jugos de frutas.

3.3 PARA LOS CULTIVOS POTENCIALES.

- Priorizar la investigación y el desarrollo las variedades aptas para el país, establecer las mejores prácticas culturales y definir las condiciones agrológicas más adecuadas para expandir su producción.
 - Considerar entre entre estos cultivos al poroto verde o moyashi como un rubro con elevado potencial para constituirse en cultivo de renta adicional para pequeños productores.
 - Explorar la introducción en los mercados internacionales de variedades autóctonas de hierbas medicinales.
 - Procesar y dar mayor valor agregado a las hierbas medicinales que actualmente son exportadas como materia prima para industrias del exterior. Los pequeños productores podrían recibir mejores ingresos si las mismas se pudieran procesar en el país.