

**SERIE**  
**SECTOR AGRO-RURAL PARAGUAYO Nº 3**

***SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS  
DEL SECTOR AGRO-RURAL  
PARAGUAYO 2009***



INSTITUTO INTERAMERICANO DE COOPERACIÓN PARA LA AGRICULTURA  
Oficina en Paraguay

**Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)**  
**“Promoviendo la prosperidad en las comunidades rurales de las Américas”**

El Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) es un organismo especializado del Sistema Interamericano, cuyos fines son estimular, promover y apoyar los esfuerzos de sus Estados Miembros para lograr el desarrollo agrícola y el bienestar de las poblaciones rurales.

El Instituto tiene su sede central en Costa Rica, representaciones en 34 países de las Américas, una oficina en Miami donde opera el Programa de Promoción del Comercio, los Agronegocios y la Inocuidad de los Alimentos y una Oficina para Europa, ubicada en Madrid. En su oficina en Washington, D.C., opera la Dirección de Relaciones con Socios Estratégicos.

### **Visión**

*Ser la institución de la agricultura líder en las Américas y socio preferente por la calidad de su cooperación técnica en respuesta a las necesidades de los Estados Miembros y por sus contribuciones al desarrollo sostenible de la agricultura, la seguridad alimentaria y la prosperidad rural.*

### **Misión**

*El IICA es la organización del Sistema Interamericano especializada en la agricultura y el medio rural cuyo propósito es proveer cooperación técnica innovadora a los Estados Miembros, para lograr su desarrollo sostenible en beneficio de los pueblos de las Américas.*

Para alcanzar su visión y cumplir con su misión, el IICA posee ventajas competitivas que le facilitan desempeñar su nuevo papel. Ha acumulado conocimientos profundos sobre la agricultura, los territorios rurales y la diversidad cultural y agroecológica de las Américas, los cuales son importantes para moldear soluciones creativas a una amplia gama de problemas y desafíos.

### **Valores Institucionales**

- *Responsabilidad social y ambiental.* Promover una mayor responsabilidad social y ambiental, así como el desarrollo de una agenda que reconozca que el Instituto no puede desentenderse de los problemas del desempleo, los marginados, la pobreza, el poco acceso a la educación y a los servicios de salud, etc.
- *Respeto a la diversidad.* Respetar la diversidad cultural y la tolerancia de la multi-etnicidad.
- *Alianzas para lograr mayor impacto.* Impulsar el concepto de sociedad y “trabajar juntos” en las relaciones de cooperación con socios estratégicos en los ámbitos nacional, regional y hemisférico, articulando y desarrollando redes de relacionamiento.
- *Liderazgo mediante la excelencia.* Promover el concepto de liderazgo eficaz y excelencia técnica en cada una de las prioridades estratégicas, con el fin de lograr el reconocimiento de los clientes y socios de la calidad y la oportunidad de la contribución del IICA.
- *Observancia de las normas y regulaciones.* Fomentar entre los empleados una conducta ética basada en los más altos valores. En el Anexo II se describe cada valor incluido en el Código de Ética del IICA: imparcialidad, integridad, profesionalismo, flexibilidad, discreción, lealtad, prudencia, responsabilidad y respeto a las normas y regulaciones del Instituto.
- *Eficiencia, transparencia y prudencia financiera.* Impulsar la eficiencia operacional, la transparencia, la rendición de cuentas y el manejo financiero prudente en los niveles nacional, regional y hemisférico.
- *Enfoques interdisciplinarios.* Promover el Instituto como un equipo interdisciplinario enfocado en resolver algunos de los problemas más críticos en la agricultura y el desarrollo rural de las Américas.
- *Trabajo en equipo.* Facilitar el trabajo en equipo, descentralizar las operaciones y promover una institución basada en resultados que encadene las demandas locales con las oportunidades hemisféricas.
- *Excelencia en el desempeño.* Promover la excelencia en el desempeño y continuar implementando un sistema de recompensa que reconozca el desempeño superior, la creatividad y la innovación.
- *Educación y el conocimiento como bases de la cooperación técnica.* Adoptar procesos y procedimientos participativos que respeten la realidad local y aseguren la apropiación de informaciones y conocimientos por parte de los socios institucionales.

Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura  
Oficina en Paraguay

---

*Serie*

*Sector Agro-rural Paraguayo N° 3*

---

**SITUACIÓN Y PERSPECTIVAS  
DEL SECTOR AGRO-RURAL  
PARAGUAYO 2009**

Asunción - Paraguay  
Marzo de 2010

---

© Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. 2010

El Instituto promueve el uso justo de este documento

Se solicita sea citado apropiadamente cuando corresponda

Esta publicación también está disponible en el Sitio Web Institucional: [www.iica.int](http://www.iica.int) ó [www.iica.org.py](http://www.iica.org.py)

<b>Coordinación del Proyecto:</b>	Alex Barril García
<b>Coordinación Editorial:</b>	Luis Zarza
<b>Redacción de contenidos:</b>	Celso Giménez
<b>Revisión:</b>	Equipo Técnico del IICA Paraguay
<b>Diseño de portada:</b>	Fátima Almada
<b>Edición:</b>	Fabrizio Zucchini
<b>Impresión:</b>	Gráfica Latina S.R.L.
<b>Diseño:</b>	Manuel Olivero

Situación y perspectiva del sector agro-rural  
Paraguayo  
2009 / IICA. Asunción : IICA, 2010

ISBN 13: 978-92-9248-220-6

1. Sector agrario - Paraguay 2. Indicadores de  
desarrollo 3. Desarrollo rural 4. Desarrollo sostenible  
5. Paraguay I. IICA II. Título

AGRIS  
E50

DEWEY  
338.160892

Asunción, Paraguay  
**2010**

## PRESENTACIÓN

Este Documento es el tercero de la Serie “*Situación y Perspectivas del Sector Agro-Rural Paraguay*”. Con él seguimos el compromiso de dar seguimiento año a año al desempeño del Sector Agropecuario, con una misma metodología de manera que pueda compararse y sacar conclusiones en el tiempo. En ese caso ya tenemos 3 años de esta serie que nos da posibilidades de comparar y sugerir.

Seguimos con el modelo de una presentación de cifras analizadas, comentadas y con sugerencias a partir de las opiniones de los entrevistados. No es un conjunto de cifras, cuadros y gráficos fríos, sino recogiendo el sentir y la percepción de los actores directos involucrados en el proceso productivo.

El año 2009 estuvo marcado por los efectos de la crisis económica global y por el comportamiento climático que golpeó al Sector y ambos aspectos se consideran en el análisis y son explicativos de los resultados obtenidos en el Sector Agropecuario.

Igual que el año pasado, el Ing. Agr. Celso Giménez Rolón fue nuestro colaborador para el trabajo de campo y una primera redacción del documento. El equipo técnico de la Oficina del IICA en Paraguay participó desde el inicio del trabajo: discutió, comentó y corrigió el texto inicial, por tanto, esta publicación recoge el trabajo del equipo técnico en su conjunto.

Esperamos que este Documento con información de calidad, confiable y no interesada, solo información objetiva, sea un aporte para los productores, tomadores de decisión, académicos, estudiantes, para la discusión en la búsqueda de consensos que favorezcan el desarrollo agro-rural del país.

**Alex Barril García**  
Representante del IICA  
en Paraguay

*Asunción, Marzo de 2010*



INDICE	PAG
<b>PRESENTACIÓN</b>	
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	7
<b>II. METODOLOGÍA</b>	9
<b>III. PRIMERA PARTE: EL CONTEXTO EN QUE SE DESENVUELVE EL SECTOR</b>	
11	
<b>A. CONTEXTO INTERNACIONAL</b>	
11	
1. Algunas apreciaciones globales	
11	
2. Implicancias para la Región	13
<b>B. NEGOCIACIONES Y ACUERDOS DE COMERCIO</b>	14
1. Negociaciones al nivel de la OMC	14
2. Negociaciones al Nivel de Bloques Regionales: MERCOSUR-UE	14
3. Acuerdos Bilaterales: el caso de la Comisión Bilateral de Comercio Internacional entre Paraguay y Estados Unidos	15
<b>C. CONTEXTO NACIONAL</b>	16
1. El entorno de las variables macroeconómicas	16
a. Situación fiscal	16
b. Situación monetaria y financiera	18
<i>(i) Agregados monetarios</i>	18
<i>(ii) Depósitos del sector privado en el sistema bancario</i>	19
<i>(iii) Crédito bancario al sector privado</i>	19
c. Comportamiento de los precios	20
d. Tendencias del tipo de cambio	21
e. Posición competitiva	22
2. El entorno de las políticas sectoriales	24
a. El crédito a la producción	25
b. Tecnología y desarrollo	28
c. Sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos	29

- d. Promoción del agro-negocio  
30
- e. Reconocimiento de una experiencia de gestión del agro-negocio.  
31

#### **IV. SEGUNDA PARTE: DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR AGRO-RURAL**

33

##### A. INTRODUCCIÓN

33

##### B. EL CRECIMIENTO GLOBAL Y SECTORIAL RECIENTE

33

##### C. LAS EXPORTACIONES NACIONALES

35

##### D. TENDENCIAS EN EL ABASTECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO

36

##### E. DINÁMICA SOCIO-PRODUCTIVA

38

##### 1. Cadenas productivas con involucramiento de la agricultura familiar (AF)

38

###### a) Stevia

38

###### b) Azúcar orgánica

39

###### c) Almidón de mandioca

40

###### d) Hortalizas y frutas

41

###### e) Sésamo

## I. INTRODUCCIÓN

El presente informe contiene interpretaciones extraídas de los datos disponibles y de apreciaciones vertidas recientemente en diversas instancias de análisis, sobre los posibles escenarios de salida de la crisis mundial y las posibles repercusiones hacia el contexto regional y la economía nacional.

En su integralidad, el trabajo aborda el seguimiento de las principales variables que permiten caracterizar el momento presente, tanto del sector como de los contextos interno y externo, componiendo además una lectura de las evidencias y percepciones de hoy en una perspectiva temporal en la que se intenta abarcar los años 2007 y 2008, además del propio año 2009, para recoger asimismo los indicios existentes con relación a las perspectivas para el 2010.

El documento contiene:

- En la primera parte un análisis de las principales variables que caracterizan el contexto, interno e internacional, en el que se desenvuelve el sector agro-rural paraguayo. El análisis abarca, por un lado, consideraciones sobre el comportamiento reciente y esperado de la economía global, sus posibles implicaciones en cuanto a la demanda y el comercio en el mercado internacional. Por otro lado, contiene un somero repaso de algunos factores que, desde las esferas de la política, de la política macro-económica, y de las políticas sectoriales, tienden a configurar la matriz de posibles soluciones técnicas desde el punto de vista de la inserción productiva y comercial del sector agro-rural del Paraguay.
- En la segunda parte una caracterización del desempeño reciente de las principales cadenas productivas y una visión prospectiva de las mismas, desde el punto de vista de involucrados (productores, dirigentes, empresarios, técnicos). Especial consideración es puesta en la percepción de los actores en cuanto a la situación productiva y económica de los productores durante el último periodo de referencia, es decir el año 2009, con respecto a los periodos inmediatamente anteriores.
- En la tercera parte una exposición de las principales conclusiones extraídas a partir de la información disponible. En esta parte, se intenta poner una especial atención sobre la relación perceptible entre el desempeño sectorial reciente y sus perspectivas y los avances y retrocesos observables en los principales ejes de intervención de las políticas públicas sectoriales.



## **II. METODOLOGÍA**

La metodología utilizada en el estudio, al igual que los años anteriores, se basa fundamentalmente en una combinación de datos cuantitativos de fuentes secundarias (nacional e internacional) y de información cuanti-cualitativa, producto de observaciones de campo y entrevistas a informantes calificados, con las que se recoge la percepción de los involucrados directos, sobre las posibles tendencias de corto plazo en las principales cadenas productivas y en la estructura institucional sectorial.

La revisión de información de fuentes secundarias incluye recientes informes del Banco Central del Paraguay, datos del registro del Mercado Central de Abastos, del Crédito Agrícola de Habilitación, del Banco Nacional de Fomento y del SENAVE, publicaciones recientes en los portales Web del Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, CEPAL, y empresas de información técnica de la región, Informe conjunto reciente de CEPAL/FAO/IICA, datos del Informe Anual del IICA-Paraguay, Informes Anuales del SENAVE, datos proporcionados por la DGP/MAG sobre presupuestos asignados a reparticiones de generación y transferencia de tecnología.

Las entrevistas a referentes claves han sido organizadas de tal manera a obtener testimonios sobre la política agraria del país y sobre algunas cadenas productivas seleccionadas, cuya importancia es significativa, tanto por su significación económica nacional, como por su impacto social, actual y potencial. Las cadenas seleccionadas son las de stevia, sésamo, almidón de mandioca, hortalizas y frutas, azúcar orgánica, lácteos, granos, carne de pollo. Las entrevistas han sido dirigidas a niveles de directivos de empresas y organizaciones representativas en cada instancia. Los datos básicos de las personas contactadas se encuentran en el Anexo 1.

Las entrevistas fueron realizadas a partir de guías preparadas previamente y, en algunos casos, utilizando además guías adicionales preparadas con orientación más específica aplicables a determinadas cadenas productivas. Las entrevistas fueron registradas en memoria magnética y su transcripción están contenidas en el Anexo 18.



### III. PRIMERA PARTE: EL CONTEXTO EN QUE SE DESENVUELVE EL SECTOR

#### A. Contexto Internacional

Los siguientes puntos son posibles de ser sintetizados a partir de algunos análisis de situación publicados recientemente:

- El mundo acaba de atravesar una de las etapas más turbulentas en el plano económico-financiero.
- La recuperación se está presentando mucho más acelerada de lo que se predecía meses atrás.
- En el corto plazo, se pronostican interesantes repuntes de la mayor parte de las economías, previéndose las más altas tasas en el mundo en desarrollo.
- Existen serias dudas acerca de la duración y sostenibilidad del proceso de recuperación.
- Se reconoce que la intervención gubernamental ha sido clave para atenuar los efectos expansivos de la crisis, pero al mismo tiempo se considera que esa misma intervención está ahora actuando de caldo de cultivo para la volatilidad del sistema.
- Hay quienes consideran que las posibilidades de recuperación no serán uniformes y que una de las mayores dificultades a enfrentar por muchos países será el efecto contractivo de la crisis sobre el comercio.
- Algunos analistas están sugiriendo incluso que los tiempos de post crisis son propicios para introducir ajustes a las políticas y a las instituciones, construyendo un nuevo sistema global.

Pese a las recientes graves perturbaciones de naturaleza económica-financiera experimentadas por la mayor parte de la población mundial, entre el 2008 y 2009, el contexto internacional, ahora en plena recuperación, sigue constituyendo un amplio abanico de oportunidades, que bien administradas y manejadas pueden contribuir a optimizar la puesta en valor de todo el potencial humano y material que poseen las naciones. Sin embargo, varias de las fuentes revisadas coinciden en que aún falta firmeza y certidumbre a la reactivación en curso.

#### 1. Algunas apreciaciones globales

En Julio de 2009, el Fondo Monetario Internacional<sup>1</sup> publicaba la visión institucional acerca del proceso con el título de “*Fuerzas contractivas en retroceso pero débil recuperación hacia el futuro*”.

En el citado material, expresaba: “*la economía mundial se está estabilizando, ayudada por medidas de política macroeconómica y financiera sin precedentes. Sin embargo la recesión no ha concluido y la recuperación probablemente sea lenta*”.

El sendero de la recuperación, según el citado documento sería la resultante de varias fuerzas opuestas, donde la presión hacia abajo, que está disminuyendo gradualmente, es ejercida por el shock financiero, la abrupta caída del comercio global y el incremento generalizado de la incertidumbre y pérdida de confianza.

Hacia mediados de Diciembre de 2009, la Revista **The Economist**<sup>2</sup> exponía apreciaciones sobre el escenario mundial de la post crisis en los siguientes términos: “*El año 2009 fue extraordinario, no precisamente por cómo se produjo la caída del Producto, sino por la forma en que fue abortada una*

<sup>1</sup> International Monetary Fund. “Contractary Forces Receding But Weak Recovery Ahead”. World Economic Outlook Update. Julio 2009. [www.imf.org](http://www.imf.org)

<sup>2</sup> [www.economist.com](http://www.economist.com)

situación que podría haber adquirido proporciones de verdadera catástrofe”.

“Las grandes economías emergentes como la China retomaron rápidamente la senda del crecimiento. No obstante, se debe hablar de los efectos colaterales que han sido abundantes, tales como la tasa de desempleo que en los países del OCDE ha alcanzado una media de 9%, mientras en Estados Unidos trepaba a 10% y los frutos de muchos esfuerzos de reducción de la pobreza eran anulados por los inesperados saltos en los precios”.

“La noticia no tan buena es que la estabilidad de hoy, aunque bienvenida, es preocupantemente frágil, tanto porque la demanda global es aún dependiente del apoyo gubernamental, como porque la generosidad de dicho apoyo ha encubierto antiguos problemas, mientras facilitaba la creación de nuevas fuentes de volatilidad”.

Por su parte, en su edición del 21 de Enero de 2010, la sección **News and Broadcast** de las publicaciones del Banco Mundial<sup>3</sup> planteaba las inquietudes del momento en una forma más precisa, al decir: “La recuperación económica global, que ahora está en proceso, se desacelerará más adelante este año, en la medida en que los estímulos fiscales se debiliten. Los mercados financieros no han terminado de salir de los problemas y el sector privado demanda flexibilidad en vista de los altos niveles de desempleo”.

Citando la publicación del Banco, titulada **Global Economic Prospects 2010**, editado en la fecha más arriba mencionada, advierte que, “mientras lo peor de la crisis financiera puede haber pasado, la recuperación global es frágil” y predice que “las derivaciones de la crisis harán variar el paisaje para las finanzas y el crecimiento económico por los próximos 10 años”.

Al exponer el pronóstico de corto plazo del Organismo, refiere: “Se espera que el Producto Bruto Global que decreció en 2,2% en el año 2009, experimente una expansión del 2,7% en el 2010 y del 3,2% en el 2011”.

Tomando separadamente los dos grandes bloques de países, señala que “Las perspectivas para los países en desarrollo son de una relativamente robusta recuperación, con un crecimiento estimado de 5,2% en el presente año y de 5,8% en el 2011, todo ello arrancando de un 1,2% en el 2009, mientras la producción de los países desarrollados, que decreció 3,3% en el 2009 experimentaría un incremento mucho menos acelerado, a tasas estimadas de 1,8% y 2,3% en el 2010 y el 2011, respectivamente”.

Con respecto al comercio mundial, vaticina que “tras la caída de 14,4% que experimentó en el año 2009, se expandiría en 4,3% para el 2010 y 6,2% en el 2011”.

“Mientras este es el escenario más probable -conforme a la citada publicación- una considerable incertidumbre continúa ensombreciendo las perspectivas futuras. La confianza del consumidor y del empresariado en los próximos cuatrimestres, así como el cronograma de la retirada de los estímulos, tanto fiscal como monetario, jugarán un papel decisivo”.

---

<sup>3</sup> [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

El informe advierte por último que, a pesar del regreso al crecimiento positivo, tomará varios años para que las economías se recuperen de las pérdidas. Estima que, con la crisis, cerca de 64 millones de personas más estarán viviendo en la extrema pobreza en 2010, que si la crisis no hubiera ocurrido.

En un artículo publicado en la Revista **Development Outreach** del World Bank Institute, Carmen M. Reinhart<sup>4</sup> se encarga de remarcar las implicancias del escenario mundial tras la crisis de la siguiente manera: *“La naturaleza global de la presente crisis hará mucho más difícil para muchos países desarrollar estrategias propias a través del aumento de las exportaciones. La desaceleración del crecimiento resulta amplificado en los mercados mundiales de commodities, a medida que muchos mercados emergentes enfrentan una marcada declinación de sus términos de intercambio”*.

Por su parte, llevando aún más lejos la discusión sobre el tema de la sostenibilidad de la recuperación, Robert B. Zoellick, Presidente del Grupo Banco Mundial<sup>5</sup>, exponía su criterio sobre la necesidad de recomponer la institucionalidad y el orden económico internacional a fin de promover una globalización incluyente y sustentable.

## 2. Implicancias para la Región

Desde América Latina, la CEPAL<sup>6</sup>, a través de sus órganos de comunicación ha emitido informes que coinciden en apuntar a la incertidumbre en torno de la solidez del crecimiento post crisis como una de las variables características en el escenario actual de la región.

En uno de sus recientes informes (7 de Enero de 2010) estima que las exportaciones globales de ALC experimentaron en 2009 una disminución de 24%, proporción resultante de la caída combinada de precios (15%) y volumen (9%), combinación negativa que no se registraba desde 1937. En otro informe reciente (10 de Diciembre de 2009) pronostica para la Región un crecimiento medio de 4,1%, basado en parte en el alza en los precios de algunos productos básicos que la región exporta.

En el informe conjunto CEPAL-FAO-IICA de 2009<sup>7</sup> se señala que el crecimiento de ALC en los próximos años estaría condicionado por la tendencia que adopte la demanda en el mundo desarrollado, la capacidad de recuperación que muestren las economías emergentes con su elevado potencial importador, el restablecimiento del mercado de crédito, y el comportamiento de los precios de productos agrícolas en el mercado internacional.

Los mercados de productos significativos para la región, conforme lo ilustra el tablero del sitio web de Oil World<sup>8</sup> señalan tendencias positivas durante casi todo el 2010 para la soja y el aceite de soja, mientras que las tendencias respecto del maíz y trigo no serían tan positivas. En el caso del algodón<sup>9</sup>, las tendencias de precios son positivas, por lo menos hasta mediados del 2010. En el caso del ganado en pie, la tendencia

---

<sup>4</sup> Reinhart, Carmen M. The Economic and Fiscal Consequences of Financial Crises, *North and South*. Special Report. World Bank Institute. December 2009.

<sup>5</sup> Zoellick, Robert B. Alter the Crisis. Development Outreach. World Bank Institute. [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org). December 2009.

<sup>6</sup> [www.eclac.org](http://www.eclac.org)

<sup>7</sup> CEPAL, FAO, IICA. Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe. San José. 2009.

<sup>8</sup> [www.oilworld.biz](http://www.oilworld.biz)

<sup>9</sup> [www.cotlook.com](http://www.cotlook.com)

de precio se vaticina estable a ligeramente positiva entre el segundo semestre del 2010 y principios del 2011.

Las referidas tendencias hacia la recuperación económica global encuentran su resonancia entre analistas de la región sudamericana ([www.agrofederal.com](http://www.agrofederal.com), [www.campolider.com](http://www.campolider.com), y [www.abeceb.com](http://www.abeceb.com)), quienes, basados en los informes y las proyecciones de demanda mundial, pronostican un buen año para los principales productos agropecuarios exportados por los países del área, principalmente soja.

Según las citadas proyecciones, el protagonismo de las economías emergentes del Asia, principalmente la China, traducida en altas tasas de crecimiento de su demanda, continúa en plena fase expansiva, tanto en el mercado de los granos como en el de la carne.

## **B. Negociaciones y Acuerdos de Comercio**

### **1. Negociaciones al nivel de la OMC**

Información divulgada a través de los medios de comunicación vuelven a mostrar, a Diciembre de 2009, el férreo empantanamiento de prácticamente 8 años que caracteriza a las negociaciones que desde 2001 buscan, con la denominación de Ronda de Doha, alcanzar acuerdos amplios que faciliten el comercio a escala mundial<sup>10</sup>.

A pesar del generalizado reconocimiento que existe entre las partes, acerca de la importancia del comercio y de la propia Ronda de negociaciones, a fin de encaminarse hacia soluciones duraderas en la promoción del desarrollo y la reducción de la pobreza, las diferencias entre las principales posiciones de negociación han sido tan marcadas que se ha hecho difícil el avance.

Las principales diferencias se presentan entre los países más desarrollados y los países en vías de desarrollo, principalmente en relación con el acceso a los mercados agrícolas y no agrícolas. Pese a los obstáculos que por momentos parecen insalvables, los líderes de las negociaciones están en la actualidad estableciendo como meta alcanzar el cierre de la mencionada Ronda en el 2010.

### **2. Negociaciones al Nivel de Bloques Regionales: MERCOSUR-UE**

Según consta en un informe preparado por Emilio Jiménez (2009)<sup>11</sup>, las negociaciones actualmente en curso se encuentran enmarcadas en el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional entre la Comunidad Europea y el MERCOSUR, suscripto en Madrid en Diciembre de 1995.

Dichas negociaciones son conducidas en torno de tres ejes acordados:

*Diálogo político,  
Cooperación y  
Comercio*

---

<sup>10</sup> [www.spanish.peopledaily.com](http://www.spanish.peopledaily.com)

<sup>11</sup> Jiménez, Emilio. La Relación MERCOSUR-UNIÓN EUROPEA. Reunión Regional de evaluación de los resultados de la V Cumbre ALC-UE. Caracas, Venezuela. 26 de Febrero de 2009. ([www.sela.org](http://www.sela.org))

Las principales trabas han sido encontradas en el eje de comercio. Las dificultades encontradas en dicho eje han impedido alcanzar hasta ahora el acuerdo de asociación en carácter de área de libre comercio, que constituye la meta propuesta.

*“El tema que domina la negociación es el del comercio agrícola, sector sensible para ambas partes, por un lado la UE que desea proteger y en los hechos protege su sector agrícola en base a su política agrícola común y por el lado del MERCOSUR que desea profundizar y mejorar las condiciones de acceso de sus productos de origen agropecuario al mercado europeo, considera que la oferta europea en este sector no ha sido suficiente y no ofrece condiciones reales de acceso a mercado ni posibilidades de ampliación de este comercio”.*

Sin embargo, tal como lo sistematiza Jiménez, no es el único tema difícil de acordar, ya que también en sectores tales como servicios, compras gubernamentales, inversión, propiedad intelectual, y concesiones a bienes industriales se han registrado muy limitados avances hasta el presente.

Información difundida recientemente por diversos medios en los países integrantes del MERCOSUR, como la reunión de cancilleres de Brasil y España en Brasilia en Julio de 2009<sup>12</sup>, la Declaración de Presidentes del Bloque MERCOSUR en Montevideo el 8 de Diciembre de 2009<sup>13</sup>, las entrevistas mantenidas por una Misión de la UE con autoridades de Argentina, entre ellas la Ministra de Industria y turismo en fecha 14 de Diciembre de 2009<sup>14</sup>, y las declaraciones brindadas a medios de prensa por el Secretario de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales de Argentina, en Febrero del corriente<sup>15</sup> presentan como un hecho cierto que las negociaciones entre ambos bloques están en fase de ser reiniciadas luego de prácticamente 6 años de paralización. Se anuncian nuevas reuniones durante el mes de marzo de 2010. Se habla de negociaciones “fuertemente encaminadas”.

### **3. Acuerdos Bilaterales: el caso de la Comisión Bilateral de Comercio Internacional entre Paraguay y Estados Unidos**

El acuerdo de referencia fue destacado por el principal referente consultado en el ámbito de la cadena de la stevia, señor Nelson González, quien informaba que son cuatro los productos incluidos como posibles de colocación en el mercado norteamericano en el marco del citado acuerdo: carne, azúcar, textiles y stevia (ver transcripción de la entrevista en el Anexo 18).

Conforme a lo informado por el señor González, la Empresa local NL Stevia, apuesta fuertemente al mercado estadounidense para la colocación de su producto, el Steviol Glucósido, en base a la confianza que genera en dicho grupo empresarial la vigencia del acuerdo de referencia.

---

<sup>12</sup> [www.spanish.peopledaily.com](http://www.spanish.peopledaily.com)

<sup>13</sup> [www.presidencia.gub.uy](http://www.presidencia.gub.uy)

<sup>14</sup> [www.mit.gob.ar](http://www.mit.gob.ar)

<sup>15</sup> [www.espanol.news.yahoo.com](http://www.espanol.news.yahoo.com)

## C. Contexto Nacional

El macro ambiente, constituido en lo interno por las variables económicas, políticas y sociales, aportó lo suyo para que el aparato productivo siga desplegando menos potencial del que tiene, dando como resultado mucha gente con baja calidad de vida. En una de sus más recientes publicaciones, la DGEEC<sup>16</sup> presenta valores de la incidencia de pobreza en el país al año 2008. Conforme a los datos contenidos, en el área rural la pobreza total afecta a 48,8%, y la pobreza extrema a 30,9%.

En lo político, ya había quedado atrás el año eleccionario de 2008, con sus elevados decibeles de confrontaciones, propias de un año como ese. Sin embargo, las tensiones no desaparecieron, entre ellas la tensión inter-poderes.

En lo social, las tensiones siguieron manifestándose también al nivel de la población, con persistentes manifestaciones de violencia y criminalidad, como los secuestros de personas y otros tipos de delitos graves.

Una de las principales fuentes de tensiones continúan siendo las diferencias de criterios con respecto al derecho de posesión de la tierra, así como las diferencias existentes entre grupos sociales con relación al manejo de la tecnología.

Dichas diferencias de criterios han permeado asimismo el nivel institucional con la negativa de la SEAM para otorgar la licencia ambiental al MAG para trabajos de investigación con materiales transgénicos, últimamente de maíz.

### 1. El entorno de las variables macroeconómicas

¿Es posible notar algunas alteraciones y cambios de orientación en lo que respecta a la implementación de las principales políticas económicas? ¿Qué dirección tiende a tomar dicho accionar gubernamental? ¿Es posible percibir alguna posible derivación de las medidas tomadas en términos de variaciones de precios y otros posibles efectos?

Estas son algunas de las principales interrogantes importantes de considerar, a la luz de las posibles implicancias de dichas variaciones sobre la estabilidad del sistema y sobre la competitividad de los principales agentes económicos.

#### a. Situación fiscal

A lo largo del 2009, el monto bruto de los ingresos del fisco<sup>17</sup> se expandió en 7,8%, tasa que fue menos de la mitad de la del 18% que se había alcanzado en el periodo 2007-2008. Los ingresos tributarios mantuvieron su participación en el mismo nivel del año anterior, es decir 68% del total (Anexo 3).

Por el lado de los gastos, la tendencia general fue inversa, con una expansión que trepó al 23% en 2008-2009, comparado con una más modesta ampliación de 8% registrada en 2007-2008. La calidad del gasto,

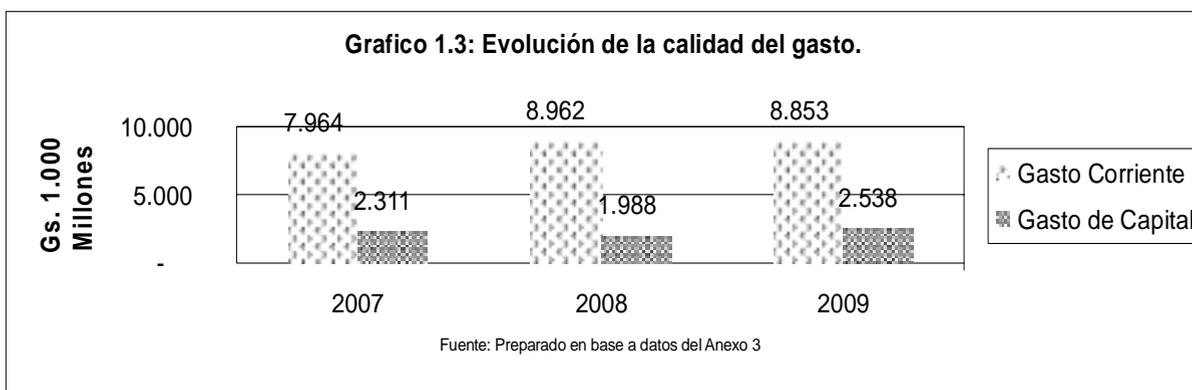
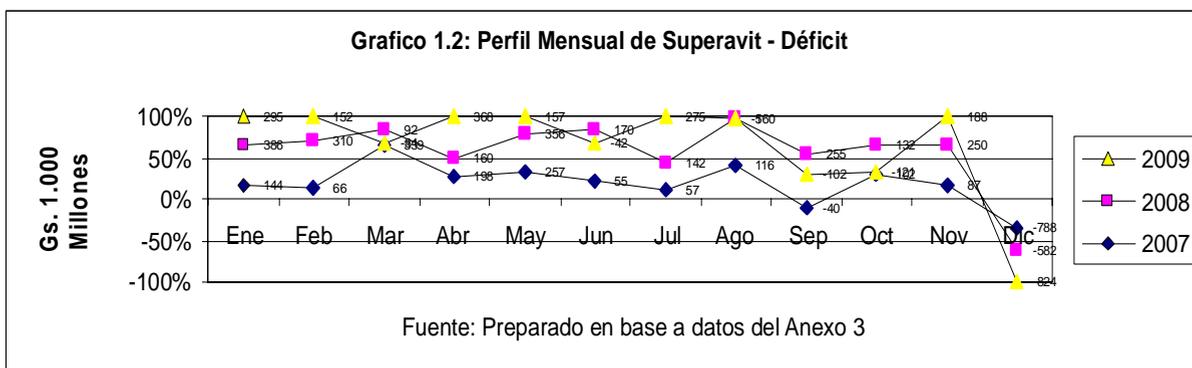
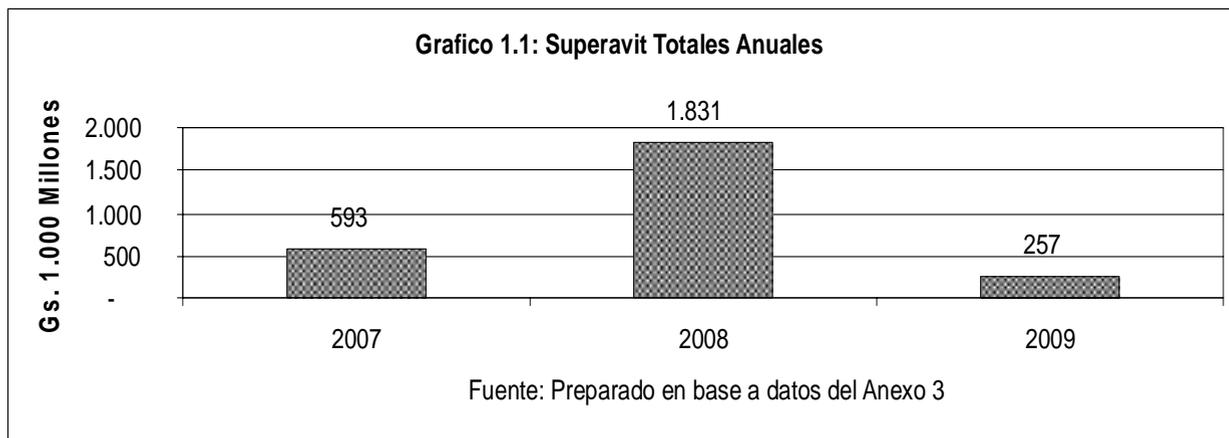
---

<sup>16</sup> DGEEC. Mejora de la metodología de medición de la pobreza en Paraguay. Resultados 1997-2008. Noviembre de 2009.

<sup>17</sup> En el análisis, tanto de los ingresos y egresos, como de los saldos entre ambas partidas, se ha tomado para el mes de Diciembre de 2009 un valor estimado como extrapolación de las tendencias de los dos últimos años, considerando que al cierre del presente informe no se disponía aún de los datos de Diciembre.

en términos de la proporción aplicada al pago de servicios personales y otros gastos corrientes, que entre 2007 y 2008 había mostrado signos de deterioro (78% a 82%) tendió en 2009 a recuperar los niveles de 2007 (Gráfico 1.3).

Las sumatorias de los saldos estimados de ingresos y egresos arrojan valores que fueron positivos y en expansión entre 2007 y 2008, no así el 2009, cuyo balance adopta también valor positivo pero con una caída de 86% con relación al saldo agregado de 2008 (Gráficos 1.1 y 1.2).



<sup>18</sup> BCP. Informe Económico Diciembre de 2009. Cuadro N° 33 del Anexo Estadístico.

<sup>19</sup> Ing. Liliana Miranda. DGP/MAG. Entrevista Personal. Marzo de 2010.

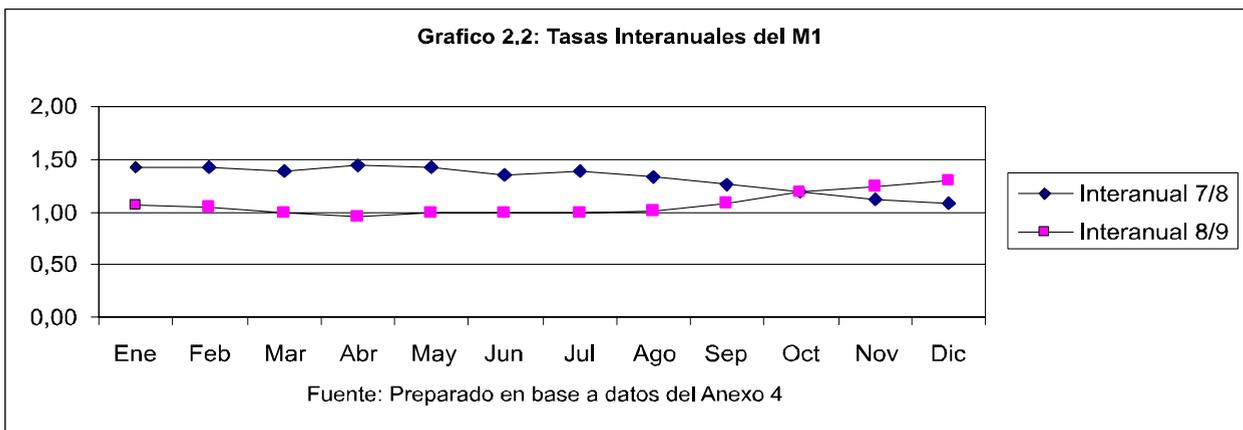
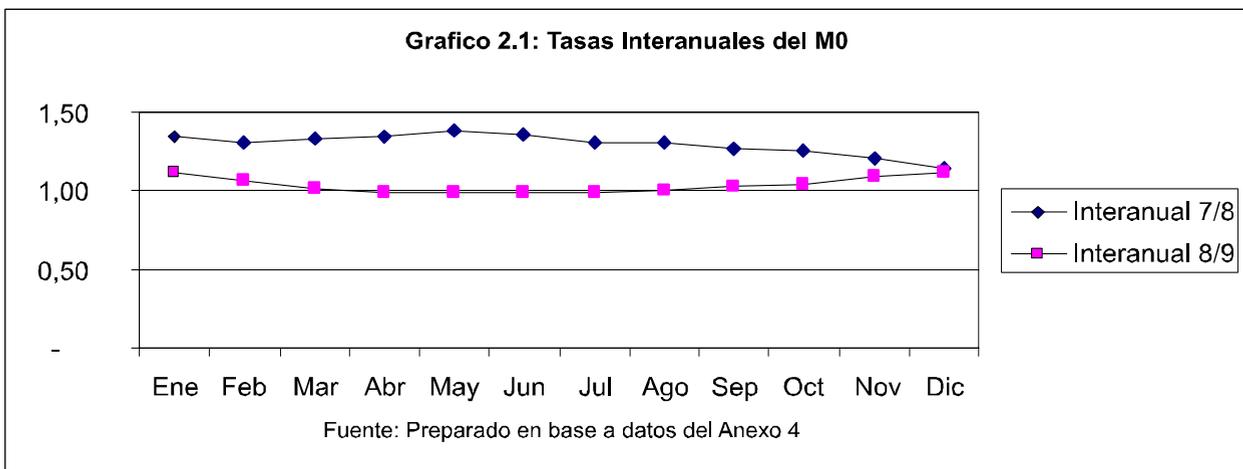
La desaceleración de las recaudaciones habría estado ligada de cerca a la aguda contracción del comercio exterior como derivación de la crisis mundial, tal como lo sugieren los datos del Banco Central del Paraguay<sup>18</sup>, al registrar para 2009 una caída del 10% en el ingreso originado en el comercio exterior, con respecto a 2008.

Por otro lado, la marcada aceleración de los gastos en 2009 con relación al 2008, así como la resultante abrupta declinación de los saldos positivos del balance de ingresos y egresos estarían asociadas a los anunciados incrementos de gastos en servicios de salud, educación y seguridad. En el Ministerio de Agricultura y Ganadería, las áreas de extensión, educación e investigación, registraron importantes incrementos en su nivel de gastos en el 2009 respecto del 2008 (ver Anexo 12). Del mismo modo, el PRONAF habría recibido en dicho año importantes refuerzos presupuestarios<sup>19</sup>.

b. Situación monetaria y financiera

(i) Agregados monetarios

La marcada aceleración observada en el 2008 en las cuentas correspondientes a los principales agregados monetarios, tales como el de los Billetes y Monedas en Circulación (M0) y el del Medio Circulante (M1) no se repitió en el 2009, tiempo en que las tasas interanuales de uno y otro agregado se ubicaron muy por debajo de los del año pasado (Gráfico 2.1 y 2.2).



La sensible expansión registrada en la tasa interanual 2008-2009 del Medio Circulante (M1) en el periodo Septiembre-Diciembre no estaría asociada a la movilización de créditos al sector privado, entre ellos el sector productivo, ya que, como se verá un poco más adelante, el volumen de recursos destinados a créditos privados creció a tasas interanuales menores en el 2009 que en el 2008.

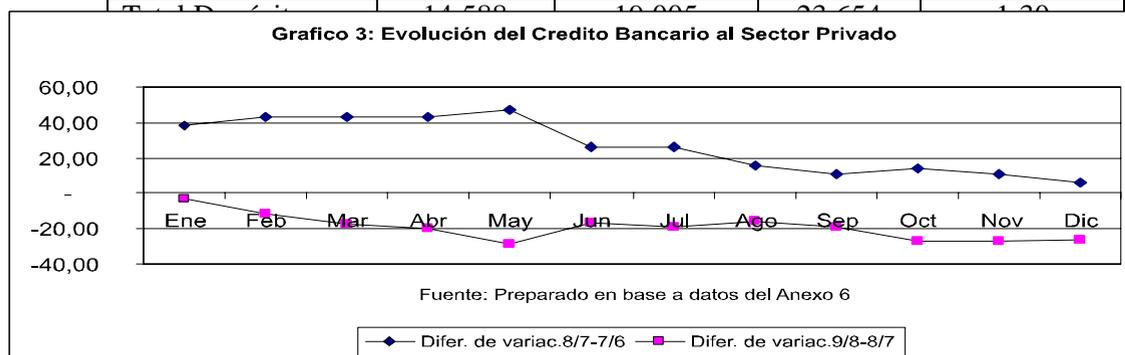
(ii) *Depósitos del sector privado en el sistema bancario*

El ritmo de expansión de los depósitos del sector privado en el sistema bancario ha venido declinando en los últimos años. La tasa de incremento de los saldos de dichos depósitos, que entre Diciembre de 2006 y Diciembre de 2007 había alcanzado a 32,5%, se había reducido a 30% entre Diciembre de 2007 y Diciembre de 2008, y se redujo aún más, ubicándose a 24% entre Diciembre de 2008 y Diciembre de 2009, como se muestra en el Cuadro 1 y en el Anexo 5.

Entre los componentes principales, los depósitos en moneda extranjera (ME) reducen marcadamente su crecimiento con respecto al año anterior, lo cual explica prácticamente la totalidad del menor crecimiento de los depósitos, ya que los de moneda nacional (MN) crecen a 10% más que el año anterior.

Cuadro 1  
Depósitos del Sector Privado  
Mil millones de guaraníes

Concepto	SalDOS finales a Diciembre de			Variaciones interanuales	
	2007	2008	2009	2007-2008	2008-2009
Moneda Nacional	7.993	10.063	13.709	1,26	1,36
Moneda Extranjera	6.595	8.942	9.945	1,36	1,11
Total Depósitos	14.588	19.005	23.654	1,30	1,24
Tasa de Variación					1,09



erva en el Anexo  
corriente y a la  
representaban las  
n el 2009.

El crédito bancario al sector privado, que había tenido un comportamiento expansivo hasta aproximadamente la mitad de 2008 y luego se había moderado en sus aumentos interanuales, asume en el 2009 una tendencia abiertamente contractiva, como se puede apreciar en el Gráfico 3.

La citada tendencia, al igual que la mostrada por las tasas de interés, tanto la que estaba rigiendo en el nivel de usuarios finales como en el nivel interbancario, reflejan el clima de incertidumbre que caracterizaba a todo el mercado financiero, no sólo nacional sino al nivel global (Cuadro 2).

Cuadro 2  
Evolución de la Tasa de Interés en el Mercado Nacional  
Durante la Crisis (En porcentajes)

Año	Mes	Promedio ponderado tasas activas	Promedio tasa interbancaria
2008	Enero	21,26	4,22
	Marzo	24,98	4,48
	Junio	25,88	4,01
	Septiembre	26,29	<b>4,71</b>
	Octubre	27,94	<b>4,97</b>
	Noviembre	<b>30,04</b>	<b>4,72</b>
	Diciembre	<b>29,50</b>	<b>4,31</b>
2009	Enero	<b>32,41</b>	4,00
	Febrero	<b>31,20</b>	s/m
	Marzo	29,46	s/m
	Abril	28,45	0,75
	Junio	26,59	s/m
	Septiembre	26,64	1,00
	Diciembre	26,23	s/m

FUENTE: Preparado en base a datos del BCP. Informe Económico Diciembre de 2009. Cuadro N° 27.

Se puede apreciar cómo las tasas interbancarias iniciaban su ascenso hasta alcanzar su tope máximo del periodo 2008-2009 en Octubre de 2008, para luego descender gradualmente y recuperar, entre Diciembre/08 y Enero/09 su nivel de inicios del citado periodo. Paralelamente, las tasas activas del mercado experimentaban también su disparada ascendente para alcanzar su pico máximo en el primer mes del año 2009.

#### c. Comportamiento de los precios

El índice anual de precios al consumidor aumentó sólo el 2,7% en el 2009, comparado con el 10,2% del 2008. En general, fue un año de mucha estabilidad por el lado de los precios, a tal punto que en ningún mes el índice experimentó incrementos o disminuciones en más de 1% y solamente en dos meses sobrepasó el 0,5%. La acumulación de las variaciones del año no alcanzó al 2% al cerrarse el año, mientras que los máximos valores de variación interanual se registraron entre los meses de Enero, Febrero y Marzo, con 5,9%, 4,3% y 3,4%, respectivamente.

El año de referencia, el 2008, en ese sentido había sido un periodo de mayores variaciones de los precios, ya que en tres de los 12 meses la variación mensual del índice general había sobrepasado el 1% y otros cuatro meses se había ubicado por encima de 0,5%. En cuanto a la acumulación de los índices mensuales, había arrojado un valor final de 7,5 a lo largo del año. Las variaciones interanuales habían superado el 10% en el periodo Febrero-Agosto, es decir 7 meses (Anexo 7).

Los datos del BCP<sup>20</sup> muestran que la inflación subyacente tuvo una variación interanual aún más baja (1,7%), con variaciones mensuales que no pasaron del 0,5% alcanzado en Junio, una variación acumulada que llegó hasta el 0,7%, y con una variación interanual máxima de 5,2% en Enero, muy inferior al máximo de 13,1% alcanzado en Junio de 2008.

d. Tendencias del tipo de cambio

El año 2009 se caracterizó por la decidida y persistente apreciación del guaraní con respecto a varias de las monedas de países y regiones significativos desde el punto de vista del comercio exterior del país.

En términos nominales la relación cambiaria con el dólar y con el peso argentino presentó las tendencias menos favorables. En el caso del dólar, quedó atrás la saludable etapa de repunte del último trimestre de 2008, tendencia positiva que se mantuvo hasta el primer trimestre de 2009, para volver a retroceder durante todo el resto del año (Gráfico 4.1).

Gráfico 4.1: Tipo de Cambio Nominal

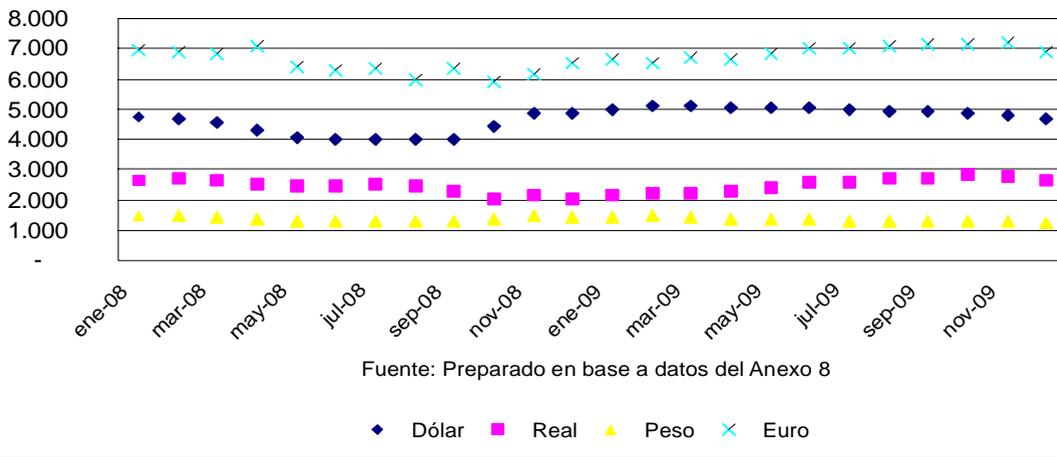
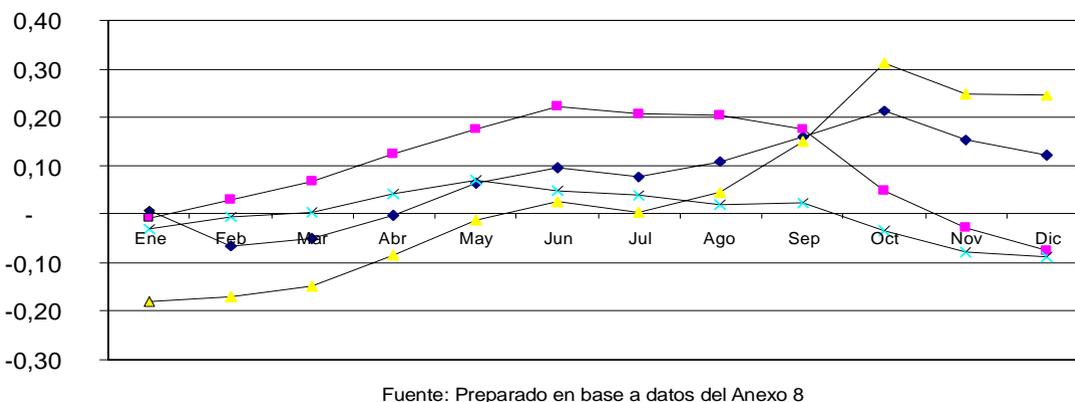


Gráfico 4.2: Indices de Tipo de Cambio Real



Una evolución parecida registró la relación del guaraní con el peso argentino, como se puede apreciar en el Gráfico 4.1, mientras que en el caso del real brasileño y el euro, el retroceso posterior al repunte de fines del 2008 se inició más tardíamente, hacia el último trimestre de 2009.

En términos de los Índices de Tipo de Cambio Real, los referidos a las monedas de Estados Unidos, Argentina y Brasil tienden a corroborar plenamente las tendencias apuntadas más arriba con relación a la persistente apreciación, en el corto plazo, del guaraní frente al dólar y al peso, y una posición más estable frente al real. Por su parte, el índice combinado ITCER<sup>21</sup> muestra una tendencia generalmente positiva.

Es importante destacar que este tema del tipo de cambio constituye una de las mayores preocupaciones en el nivel de los principales involucrados en cadenas productivas que poseen parcial o totalmente el mercado exterior como destino de sus ofertas comercializables, tales como el azúcar orgánica, las frutas y sus derivados, los granos y sus sub-productos, la carne, el steviol glucósido.

Hace un año, cuando los datos mostraban también la tendencia a la apreciación del guaraní asumíamos que en parte la situación era debida al fuerte ingreso de divisas por diferentes fuentes. Sin embargo, este año los datos muestran más bien una caída en los ingresos, principalmente los originados en las exportaciones y las remesas familiares, lo que lleva a reforzar la hipótesis de que la progresiva depreciación de divisas, como el caso del dólar, constituye una manifestación de procesos de más amplio alcance en que se encuentra involucrada la moneda norteamericana (Cuadro 3).

Cuadro 3  
Ingreso de Divisas por Principales Fuentes

Concepto	2007	2008	2009
Exportaciones registradas	2.817	4.463	3.191
Ingresos entidades binacionales	615	628	672
Remesas familiares	198	202	167
Sub-total Ingresos de Divisas	3.630	5.293	4.030
VARIACIONES (%)	---	46	-24

FUENTE: BCP. Informe Económico Diciembre de 2009. Cuadros N° 40, 45 y 48

#### e. Posición competitiva

La posición competitiva del Paraguay ha registrado cambios importantes en el periodo 2009/10, conforme a la información proporcionada por el **World Economic Forum**<sup>22</sup>, que asigna al país la posición 124 entre 133 países estudiados.

Cabe recordar que el Paraguay había pasado por un periodo de marcado deterioro de la competitividad país, medida por el Índice de Competitividad Global (ICG), entre los años 2003 y 2006<sup>23</sup>.

<sup>21</sup> ITCER: Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real, que conforme al BCP incluye Argentina, Brasil, Estados Unidos, Zona Euro y Japón.

<sup>22</sup> World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010. Geneva, Switzerland 2009. ([www.weforum.org](http://www.weforum.org))

<sup>23</sup> CADEP. Balance y Perspectivas 2006-2007. Informe preliminar al 18/12/2006.

En dicho periodo, los índices anuales ubicaban al país en posiciones tales que no más del 5% en el 2003 y el 3% en el 2006, de los países incluidos en los respectivos estudios, ocupaban peores posiciones que el Paraguay.

La posición ocupada, sobre la base del citado ICG, tendió a mostrar leves mejorías en periodos posteriores, ya que la proporción de países que han ocupado inferiores niveles de calificación en el periodo 2007-2009 aumentó a 7-8% (Cuadro 4).

Cuadro 4

FUENTE: Años 2003-2006: CADEP. Balance y Perspectivas. Diciembre de 2006.  
Años 2007-2009: World Economic Forum. Global Competitiveness Report. 2007, 2008, 2009.

Sin embargo, la leve mejoría mostrada por los datos precedentes no reflejan adecuadamente la seriedad de la débil posición del país con respecto a algunos de los principales socios comerciales y, a la vez, eventuales competidores en procesos de toma de decisiones para la radicación de capitales y otros recursos, la mayoría de las veces escasos.

Año	Total países	Posición país
2003	80	76
2004	101	95
2005	104	100
2006	117	113
2007	130	121
2008	134	124
2009	133	124

El Cuadro 5, formado por la extracción de datos sobre el ICG, correspondientes a los países del MERCOSUR ampliado, ofrece un panorama revelador de las fuertes necesidades del Paraguay de introducir ajustes a las políticas que generen impacto en el posicionamiento competitivo del país.

Ranking de competitividad en el Área del Cuadro 5

Orden	País	Puntuación		Ranking	
		2008	2009	2008	2009
1	Chile	4,72	4,70	28	30
2	Brasil	4,13	4,23	64	56
3	Uruguay	4,04	4,10	75	65
4	Argentina	3,87	3,91	88	85
5	Venezuela	3,56	3,48	105	113
6	Bolivia	3,42	3,42	118	120
7	Paraguay	3,40	3,35	124	124

FUENTE: World Economic Forum. World Competitiveness Report 2009-2010.

En otro orden de cosas, en Enero de 2010 la prensa local<sup>24</sup> se hacía eco de un informe del Banco Mundial sobre los aspectos logísticos del comercio, estudio que ubicó al Paraguay en el puesto 76 de entre 155 países incluidos en el relevamiento.

En resumen, en el año 2009 el contexto interno en el nivel macro mostró signos de estabilidad, aunque no del todo favorable para el sector agro-rural. Algunas de las señales encontradas son:

Tendencia desfavorable en las cuentas fiscales, donde el gasto fue expansivo, la recaudación aumentó pero menos que el año anterior, y la calidad del gasto, medida por la proporción de recursos fiscales aplicados a gastos de capital, se mantuvo invariablemente baja aunque mejor que el año anterior. El empeño puesto por el Ministerio de Hacienda en ajustar el sistema impositivo a fin de reducir la evasión se ve plenamente justificado.

Moderado comportamiento de los agregados monetarios, aunque con acelerada del M1 hacia fines de año, no explicada por la tendencia del crédito al sector privado (que más bien fue contractivo). Podría estar explicada por las importantes transferencias de recursos en el marco de los programas de subvenciones orientados al alivio de la pobreza.

Las tasas de interés recuperaron su estabilidad luego de los sobresaltos causados por la crisis y el nivel de la inflación fue sensiblemente inferior al del año anterior, como positivas señales de estabilidad y predecibilidad.

La relación cambiaria del guaraní continuó con la tendencia a la apreciación, convirtiéndose en un importante factor limitante para la competitividad de algunas cadenas productivas ligadas a la exportación.

La posición competitiva global del país sigue manteniéndose baja, al menos en la perspectiva del World Economic Forum.

## 2. El entorno de las políticas sectoriales

En la revisión de 2008<sup>25</sup>, se había puesto en destaque dos acciones gubernamentales de envergadura que eran percibidas para ese entonces, inicios de 2009, como trascendentes para el futuro desempeño sectorial en general y de la agricultura familiar en particular:

- (i) La instalación del SIGEST como instancia de coordinación e integración de la institucionalidad pública agraria, y la inmediata preparación del **Marco Estratégico Agrario**, la posterior aprobación del mismo en las instancias pertinentes del poder administrador, y la emisión del correspondiente Decreto de formalización; y
- (ii) La construcción del denominado **Plan Nacional de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional, PLANAL**, y la reciente promulgación del Decreto de institucionalización del mismo.

Ambas construcciones han puesto de relieve la necesidad de introducir profundos cambios en el sistema institucional agrario, y en los mecanismos de articulación de éste con el resto del sistema, para incrementar la eficiencia, la predecibilidad y la sostenibilidad de los procesos de diseño e implementación de políticas.

---

<sup>24</sup> ABC Color del Domingo 31 de enero de 2010. Página 25.

<sup>25</sup> IICA. Situación y Perspectivas del Sector Agro-Rural Paraguay 2008. Serie Agro-rural Paraguay N° 2. Marzo de 2009

Cambios positivos en la competitividad de las principales cadenas de producción relevantes para el sector agrario, recuperación de las bases productivas fundamentales de la agricultura familiar, con marcado énfasis en la generación de recursos para la seguridad alimentaria, la vigorosa recuperación y preservación de los recursos naturales y de la calidad ambiental, entre otros, son algunos de los grandes temas en los cuales ha habido plena coincidencia durante los respectivos procesos de construcción. A todos los propósitos enumerados, se agregaba asimismo el tema de la reforma agraria para el cual fue creada una instancia específica de coordinación institucional.

No cabe duda que todos esos pasos fueron generadores de expectativas, principalmente en los aspectos considerados críticos para el logro de los propósitos principales. En tal sentido, se aguardaba que las decisiones y acciones en el campo de la tecnología y desarrollo, el financiamiento de la producción, el desarrollo del capital humano y social, las inversiones en infraestructuras, tanto prediales como extra-prediales, entre otros, adquirieran nuevos ímpetus y nuevos enfoques.

Sin embargo, las recientes constataciones indican que dichas expectativas aún no han sido acompañadas por los adecuados niveles de materialización en el terreno concreto de las inversiones y ajustes metodológicos. Al menos eso es lo que se puede inferir de algunos datos indicativos disponibles que son discutidos a continuación.

#### a. El crédito a la producción

La información disponible señala que entre el 2008 y el 2009 no se han registrado variaciones significativas en la cobertura del sector formal de financiamiento de la producción agropecuaria, como sí se había dado entre el 2007 y el 2008.

FUENTES	Sector Agropecuario			Otros sectores	TOTAL
	Agricultura	Ganadería	Agropecuaria		
Bancos	5.611	2.377	7.988	14.232	22.220
• BNF	253	33	286	509	795
• Otros	5.358	2.344	7.702	13.733	21.425
Financieras	227	101	328	1.480	1.808
TOTAL	5.838	2.478	8.216	15.712	24.028

El conjunto de bancos y financieras destinó al sector agropecuario el 30% de 10,9 billones de guaraníes, en el 2007, el 25,6% de 19,9 billones de guaraníes, en el 2008, y el 54,6% de 24 billones de guaraníes en el 2009, equivalentes en dólares a unos 691 millones, 1.532 millones y 1.672 millones, respectivamente.

Cuadro 6. Crédito del Sistema de Bancos y Financieras por Actividad Económica

En millones de guaraníes

**FUENTE:** Elaborado con datos del BCP. Superintendencia de Bancos y Boletín de Financieras. 31-12-2009. Ver el Anexo 9.

Los datos del Cuadro 6 muestran que en el 2009 el financiamiento institucional agropecuario provino de los bancos en un 96%, y en este consolidado bancario, el Banco Nacional de Fomento (BNF) aportó la suma de 286.000 millones de guaraníes (3,6%), equivalente aproximado a 58 millones de dólares. En este sentido, la situación ha variado poco, y con leve tendencia a la suba, respecto del 2008, cuando el BNF había canalizado hacia el sector 246.000 millones de guaraníes (3,7%), equivalente aproximado a 56 millones de dólares.

A las cifras globales canalizadas por el sector privado, fundamentalmente hacia la agricultura empresarial (AE) se deben agregar los recursos entregados por el Fondo Ganadero (FG), al financiamiento de inversiones y capital operativo en el sector pecuario y por la Agencia Financiera de Desarrollo (AFD), también mayoritariamente hacia la AE.

Entre Octubre del 2008 y Noviembre del 2009, el FG concedió 257 créditos por 53,3 mil millones de guaraníes, para el financiamiento de inversiones (53%), capital operativo (16%), engorde (19%), entre los más importantes<sup>26</sup>.

En lo que respecta a la AFD, que según su Informe de Gestión de finales del 2008, había concedido en el referido año un total de 1.177 créditos a la agricultura y 1.128 créditos a la ganadería, todo ello con un monto agregado de 310,1 mil millones de guaraníes, este año los datos no estuvieron disponibles al tiempo de cerrarse la preparación del presente documento.

En el informe de 2008<sup>27</sup>, se había mencionado que la partida mayoritaria del crédito al sector provenía de la banca privada y financieras (unos 6500 millones de guaraníes) y en ese entonces se encontraba expuesta a fuerte incertidumbre, debido a la débil oferta crediticia del momento y la crisis de producción por efectos climáticos adversos.

Consultas planteadas este año a exponentes de los gremios de producción han sido respondidas en el sentido de que la situación había requerido una refinanciación que ha orillado los 560 millones de dólares, ya que prácticamente ninguno de los rubros desarrollados por la agricultura empresarial (AE), llámese soja, maíz de entre-zafra, trigo y girasol, habían generado suficiente retorno como para cancelar los créditos tomados.

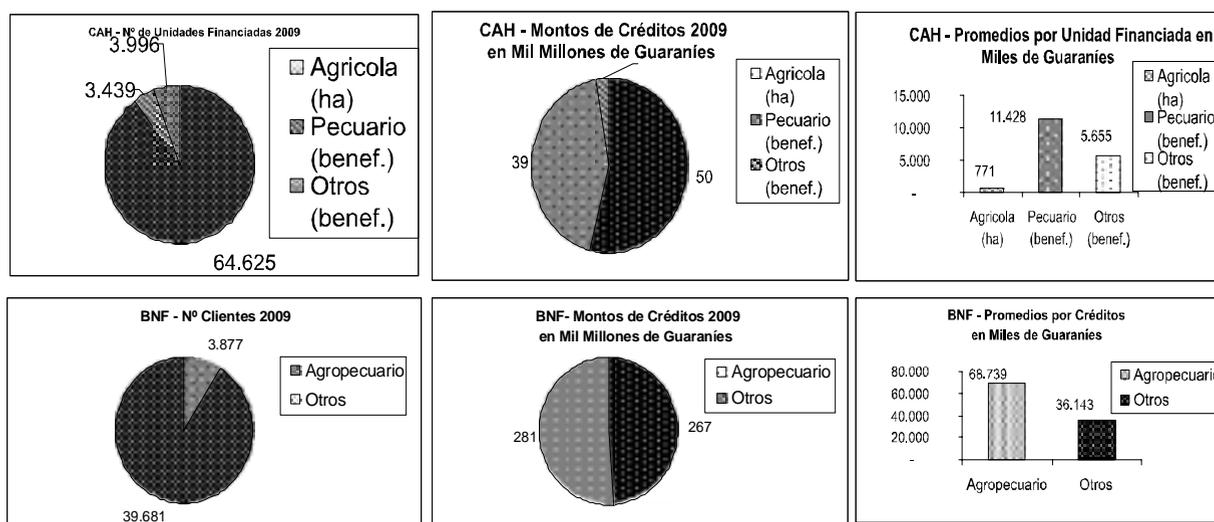
En el lado de la agricultura familiar (AF), a los recursos manejados por el BNF se deben agregar los del Crédito Agrícola de Habilidadación (CAH), como responsables principales por la política de financiamiento de la producción agro-rural desde el lado del Estado. Ambas instituciones no han mostrado cambios

---

<sup>26</sup> Fondo Ganadero. Informe de Gestión. Octubre 2008-Noviembre 2009.

<sup>27</sup> IICA. Situación y Perspectivas del Sector Agro-Rural Paraguay 2008. Marzo, 2009.

significativos en su volumen de cobertura y manejo de recursos de financiamiento (Gráfico 5 y Anexo 10).



Al mes de septiembre de 2009, el BNF reportaba un número de operaciones con clientes agropecuarios que aún se encontraba 22% por debajo del alcanzado en el 2008 (3.877 contra 4.980), mientras que en términos del monto total distribuido entre dichos clientes el nivel alcanzado a Septiembre de 2009 ya superaba en algo más del 5% al del 2008 (266.000 millones contra 253.000 millones). El monto promedio por cliente aumentó en 35% en el periodo considerado (69 millones contra 51 millones del 2008) lo que indica que la Institución habría tendido a concentrar sus operaciones en unidades mayores con relación al año anterior<sup>28</sup>.

El CAH aprobó en el 2009, un total de 19.200 planes por un monto global de 92.600 millones de guaraníes (unos 18,6 millones de dólares). La cobertura sectorial de los planes de créditos del año abarcaron 64.600 ha de cultivos agrícolas (4,2% menos que en el 2008), 3.439 unidades productivas pecuarias (21% menos que el año anterior).

Pese al menor volumen de operaciones, la Institución sigue representando la principal fuente de financiación institucional de la pequeña agricultura familiar (AF), aunque manteniendo promedios muy reducidos de recursos concedidos por unidad financiada (770.600 guaraníes en la agricultura). Es digno de destacar el esfuerzo que está realizando el CAH para la recuperación de prestatarios en situación de mora, así como también es destacable el arreglo institucional establecido con el MAG para la implementación de su **Programa de de Calificación Gradual de Productores como Sujetos de Crédito**, con el cual se propone restablecer la condición de elegibilidad a unos 20.000 productores de la agricultura familiar (AF).

Conforme a la información presentada en el Cuadro 7 y el Anexo 11, ha disminuido tanto sus unidades financiadas, como el monto global y promedio de financiamiento de la mayoría de las líneas de operación, en comparación con el año 2008.

Concepto	2008 Cuadro 7	2009	Variación (%)
Unidades financiadas comparativo de la Cobertura del CAH	2008-2009		
• Agrícolas (ha)	67.405	64.625	-4
• Pecuarias (beneficiario)	4.334	3.438	-21
Montos globales (G1000 mill.)			
• Agrícolas	52,3	49,7	-5
• Pecuarios	46,99	39,29	-16
Promedios por Unidad (G)			
• Agrícolas	776.500	769.500	-1
• Pecuarios	10.841.024	11.428.156	+5

FUENTE: Preparado en base a datos del Cuadro 10 del Anexo Estadístico, Informe 2008 y Anexo 11, Informe 2009.

El mayor déficit en el nivel de la pequeña agricultura familiar sigue siendo la falta de disponibilidad de líneas de financiamiento adecuadas a inversiones de capital. Ante tal carencia, desde el Estado se sigue insistiendo en la figura de las subvenciones a través de diversos programas.

No es que se esté en contra de las subvenciones, pero las mismas deben ser administradas con mucha responsabilidad y prudencia, ya que de lo contrario se está aceleradamente instalando y consolidando en la población el hábito de la dependencia, el debilitamiento de la dignidad, y la peligrosa vuelta al paternalismo clientelar.

Inversiones en infraestructura de riego y cobertura, implantación de cultivos permanentes y semi-permanentes, adquisición de insumos claves para el manejo y recuperación de suelo, adquisición de equipos e implementos diversos de aplicación en cultivos y en las fases post cosecha, así como apoyo en capacitación, son sólo algunos de los ítems que requieren de adecuadas condiciones de financiación.

#### b. Tecnología y desarrollo

En las revisiones de 2007 y 2008<sup>29</sup>, se había ubicado en destaque las extremas debilidades que resultaban perceptibles en el sistema de generación y transferencia de tecnología, de cara a los grandes desafíos que enfrentan en la actualidad los países, no sólo para posicionarse competitivamente en la esfera internacional con sus productos, sino que incluso para conservar para la producción doméstica la mayor proporción posible del propio mercado.

Hoy, al preparar el presente informe lo hacemos con la convicción de que a lo largo del 2009 no se ha llegado aún a movilizar con fuerza la “maquinaria” capaz de remover los obstáculos al progreso técnico de la producción, principalmente en el marco de las unidades productoras pertenecientes al estrato de la agricultura familiar (AF)<sup>30</sup>.

<sup>29</sup> IICA. Situación y Perspectivas del Sector Agro-Rural Paraguay. N° 1 y N° 2.

<sup>30</sup> La referencia al progreso técnico no implica necesariamente la preferencia hacia determinados modelos tecnológicos y sistemas de producción, sino más bien se considera como tal todo proceso de transformación que conduzca a los involucrados a crecientes niveles de eficacia, eficiencia y sostenibilidad en el empleo de los recursos y generación de medios suficientes para la satisfacción de las necesidades humanas básicas y no básicas.

Por lo menos eso es lo que se deduce de la información proporcionada por el responsable de la Dirección General de Planificación, DGP del MAG<sup>31</sup>, quien entre otras cosas informaba que, si bien en una primera etapa del 2009 no se ha privilegiado aún el logro de avances específicos en el campo de la generación de tecnología, sino en el logro de avances generales en visibilidad y modernidad institucional, un ámbito de gestión que merece todo el interés del equipo ministerial, y seguramente el 2010 será el año del arranque efectivo.

Dentro del amplio espectro de temas considerados trascendentes, el Director de la DGP sostiene que la prioridad está depositada en la producción de alimentos, a fin de asegurar el acceso alimentario, y el fortalecimiento de la competitividad como paso indispensable para incrementar el ingreso de la población rural, en especial en la franja de la AF.

En términos de acciones concretas, las inversiones en equipamientos, tanto de medios de transporte, laboratorios, recuperación y mejoras edilicias, han recibido la máxima prioridad de cara al logro de la visibilidad institucional y el impulso de procesos altamente necesarios, como por ejemplo el manejo y recuperación de suelos. La formulación de proyectos como el que ha presentado el MAG al Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM) para el desarrollo de un Centro Tecnológico Internacional del *ka'á he'e* es una de las necesidades urgentes del sector. Ver la transcripción de la entrevista en el Anexo 18.

En términos de recursos, a juzgar por los datos proporcionados por los técnicos de la DGP, el monto presupuestario obligado de Extensión Agraria se ha más que duplicado en 2009 con respecto a 2008, mientras que el de Investigación Agrícola y Educación Agropecuaria incrementaban sus recursos presupuestarios en 90% y 47%, respectivamente. Son importantes medidas de política que, sin embargo, al menos atendiendo los mencionados datos, no tendrían continuidad en el 2010, como se puede apreciar en el Anexo 12.

Un hecho resaltante en el campo de la tecnología y desarrollo (T&D) ha sido el impulso dado por el Grupo Técnico Multisectorial de Biotecnología y Bioseguridad, grupo ad hoc que viene reuniéndose aproximadamente por tres años, a la institucionalización de una Comisión Técnica Nacional de Biotecnología, liderada por el MAG e integrada por otros ministerios e instituciones. Al cierre de este documento, el proceso de tramitación para la formalización de la citada Comisión se encuentra muy avanzado.

### c. Sanidad agropecuaria e inocuidad de alimentos

El sistema institucional ha dado importantes pasos recientes. En el marco del Programa de Tecnificación<sup>32</sup>, acaba de completarse el equipamiento de laboratorios de microbiología y de plaguicidas en el INTN, así como la capacitación de recursos humanos de la citada Institución, del SENAVE y de organizaciones y empresas que tomaron parte del Programa. Asimismo, en el marco de otros proyectos, se ha procedido al

---

<sup>31</sup> Barreto, Marciano. Entrevista personal. Enero 2010.

<sup>32</sup> Programa de Tecnificación y Diversificación de la Producción Campesina. MAG-BID-IICA.

equipamiento del laboratorio del SENAVE, e iniciado las gestiones para el fortalecimiento del laboratorio de SENACSA.

Referentes consultadas en el INTN manifestaban algunos puntos que constituyen motivos de preocupación hacia el futuro:

- No se tiene suficiente claridad sobre los límites de funciones y competencias entre INTN y SENAVE: productos en estado natural y productos procesados.
- No se dispone de información suficiente acerca de la forma en que se financiaría la operación de los laboratorios del INTN en caso de que prestara servicios al público.
- Los equipos del laboratorio de plaguicidas del INTN abarcan sólo elementos clorados y fosforados y no otros elementos que ya se contemplan en exigencias.
- Las dificultades para conseguir recursos para la adquisición de reactivos y la financiación de los servicios especializados para calibraciones y certificación están retrasando exageradamente la puesta en servicio de los laboratorios.

A estas limitaciones expuestas por referentes en el INTN, se agrega un punto significativo a juicio de funcionarios de alto nivel del SENAVE, quienes manifestaban que falta asimismo mayor claridad en el límite de las competencias entre las dos instituciones citadas anteriormente. No está del todo claro si los laboratorios del INTN fungirán exclusivamente como órganos de referencia y el laboratorio del SENAVE se dedicará a los servicios a interesados, o si ambos prestarán servicios.

Las capacitaciones en el marco del Programa de Tecnificación y Diversificación de la Producción Campesina han incluido los temas técnicos de producción y mercadeo, con la perspectiva de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA). Lo fundamental de esto es haber instalado esos criterios, que se están convirtiendo rápidamente en fuertes condicionamientos para el comercio, al nivel de los productores de la agricultura familiar. Al finalizar el año 2009, hay un importante grupo de productores participando en la aplicación piloto de BPA. Entre esos productores se encuentran varios productores de las cooperativas asociadas a la Central Paraguaya de Cooperativas (CEPACOOOP).

#### d. Promoción del agro-negocio

El Programa de Tecnificación y Diversificación de la Producción Campesina, que fue completado recientemente constituye una de las experiencias más consistentes, implementadas desde la institucionalidad sectorial pública y privada, de promoción del agro-negocio con involucramiento de pequeños productores de la agricultura familiar.

Como parte central de su estrategia operativa, el Programa suscribió contratos con entidades privadas que fungieron de Centrales Privadas de Servicios de Comercialización (CPSC). Éstas, inicialmente fueron 5, para al cabo de un año quedan 4, ante la deserción de una, por dificultades afrontadas en cumplir con las metas establecidas en los términos de contratación con el organismo ejecutor, el MAG.

Aunque las dificultades encontradas habrían forzado a ejecutar en tres años lo que estaba previsto para 5-6 años, las referencias obtenidas indican que las acciones desplegadas fueron beneficiosas, principalmente cuando los beneficiarios accedieron de manera integral y sincronizada a los insumos del Programa: comercialización, apoyo técnico e inversiones.

Conforme a las entrevistas mantenidas, en esta revisión y en las anteriores, con directivos de la Central Paraguaya de Cooperativas, CEPACOOOP, una de las cuatro CPSC que completaron la ejecución en el

referido Programa, permiten percibir que la actitud comprometida adoptada por su equipo humano permitió capitalizar importantes beneficios a favor de sus asociados (alrededor de 700 en varias localidades).

Hoy, con fondos concedidos en carácter no reembolsable por la Itaipú Binacional, la citada Central continúa su proceso de crecimiento y fortalecimiento a través de inversiones y capacitación técnica de los asociados.

Existen otros numerosos esfuerzos de promoción del agro-negocio en el país. A manera simplemente de ilustración, sin ánimo de indicar cuál de ellos es mejor y cuál no, nos permitimos citar:

- La reciente experiencia de integrar en redes a pequeños productores con cooperativas (FECOPROD-FIDA y FECOPROD-MAG); y
- La experiencia, ya comentada en ocasiones anteriores de esta serie, de integración comercial y técnica de pequeños productores y empresa industrial (CODIPSA)

e. Reconocimiento de una experiencia de gestión del agro-negocio

Por considerar de interés, en el contexto del presente documento, se transcribe a continuación partes significativas de las apreciaciones vertidas por el Ing. Rubén Irala, Gerente Técnico del Programa FECOPROD-FIDA, Red Guairá, durante una entrevista mantenida en el marco de la preparación de este informe. Ver la transcripción completa de la entrevista en el Anexo 18.

*“FECOPROD recibió una donación de FIDA para desarrollar un programa específico en 5 departamentos de la región Oriental: Concepción, San Pedro, Caaguazú, Guairá y Caazapá. El Programa consiste en desarrollar redes o formar alianzas de cooperación entre distintas organizaciones de distintos niveles, para que puedan acceder a créditos asociativos”.*

*“La estrategia del Programa consiste en tener una organización madre, una cooperativa cabecera. En Guairá, la Cooperativa Carlos Pfnnl aceptó participar y asumió ser la organización madre de la Red Guairá. Las ventajas ofrecidas por la Cooperativa son su fábrica de balanceados, su cría y faenamiento de pollos, su asistencia técnica, su equipo de veterinarios”.*

*“Nosotros como Programa identificamos organizaciones existentes en las cercanías de la Cooperativa para formar con ellas una alianza grande de cooperación. Hoy la Red está integrada por 11 organizaciones de distintos niveles, siendo la Cooperativa la organización madre, están 2 pequeñas cooperativas yerbateras, 6 comités de productores, un grupo de artesanas”.*

*“Un paso inicial importante consistió en el acuerdo para que los pequeños productores organizados abastezcan a la Cooperativa de maíz durante los 4 meses en que tenía déficit de producción de sus asociados”.*

*“La Cooperativa desde su creación en 1977 había sido manejada siempre por descendientes de alemanes, canadienses y ucranianos y, pese a tener un 7% de paraguayos en su masa societaria, nunca había tenido un paraguayo en su Consejo de Administración y Junta de Vigilancia”.*

*“En el marco del Programa, la Cooperativa ofreció una línea de crédito para compra de insumos y servicios de laboreo mecanizado, mercado seguro y la asistencia técnica de un especialista en granos,*

para la producción de maíz mejorado (híbrido). Paralelamente, fuimos contactando al BNF y al CAH para que apoyen esta red, financiando el resto de los costos operativos”.

“El CAH ya inició su participación con la Red, desembolsando 78 millones de guaraníes en forma de crédito asociativo, figura que no forma parte de la operatoria corriente de la Entidad. En el estudio de línea de base se detectó que el 92% de los potenciales beneficiarios del Programa no eran sujetos de crédito, por figurar en Informconf, tener cuentas activas, por ser beneficiarios de otros programas como el PGP 14”

“Las organizaciones aglutinadas en la Red, exceptuando la Cooperativa, tienen en conjunto 134 personas que están participando de este Programa, en la zona de Independencia, Paso Jobai y Yataity”.

“Los avances a la fecha son promisorios: se progresó en el empoderamiento y apropiación de parte de los productores, se están incorporando más productores, se están sumando más cooperantes, como el PRONAF del MAG que apoyaría pequeñas iniciativas de cría de pollos que también tendrían colocación en Carlos Pfnl”.

A modo de síntesis, el contexto sectorial nacional estuvo caracterizado por tendencias de limitada coherencia de lo realizado y a realizar en el corto plazo, con los planes y propuestas de ajustes físicos, humanos y metodológicos, enunciados como lineamientos de la política de desarrollo. Entre otras, las siguientes constataciones permiten evidenciar dichas limitaciones:

- (i) Escasas variaciones en la cobertura y el alcance de las intervenciones en el ámbito del financiamiento de la producción, al menos del lado institucional público;
- (ii) Limitado impulso a las reformas en el ámbito de tecnología y desarrollo, donde la promisoriosa ampliación de los recursos presupuestarios en el 2009, pareciera que no tendrá continuidad en el 2010 como muestran los datos del presupuesto recientemente aprobado;
- (iii) Importantes insuficiencias y rezagos en el proceso de puesta en servicio y esquemas de coordinación de laboratorios instalados y equipados recientemente, y considerados esenciales como instrumento de soporte a la actividad productiva sectorial;
- (iv) Escasos avances en el establecimiento, por parte del sistema institucional agrario de los mecanismos de concertación y conciliación de intereses y esfuerzos entre el sector público y el sector privado de todos los estratos; y
- (v) Limitados esfuerzos de sistematización de iniciativas (privadas y públicas) de promoción de agronegocios, con participación -bajo criterios de comercio justo y economía solidaria- de productores de la agricultura familiar (AF) en alianza con empresas y organizaciones comercializadoras y de transformación. Varias de ellas se encuentran para ser evaluadas y los aprendizajes puestos a la consideración para su eventual replicación.

## **IV. SEGUNDA PARTE: DESEMPEÑO RECIENTE DEL SECTOR AGRO-RURAL**

### **A. Introducción**

Un año atrás, el contexto internacional era de mayor incertidumbre que hoy, debido a que los nubarrones de la crisis -que aún se encontraba en su primer tramo- ensombrecían por completo el horizonte, sumándose de lleno a los habituales factores locales de aleatoriedad.

El Paraguay había venido atravesando una aguda y prolongada sequía que provocó pérdidas estimadas en torno del 40% de una de las principales actividades económicas del país, la soja.

Hacia algo más de medio año que se había instalado un nuevo gobierno, algunos de cuyos máximos exponentes anunciaban la inminente aplicación de nuevos impuestos, nada más y nada menos que a la exportación de la soja.

Hoy, la tormenta ha amainado, el mundo entero –como pudimos apreciar en la breve compilación presentada en la primera parte de este escrito– vaticina mejores días, aunque no ha desaparecido por completo el temor a factores de volatilidad que caracterizan los tiempos actuales de la economía mundial.

El Paraguay, en particular, y América Latina (en especial la del Sur) en general, tienen aparentemente cartas fundamentales para participar de la partida del desarrollo de aquí hacia adelante. En ese sentido, nada mejor que echar un vistazo a lo andado durante ese periodo de tanta incertidumbre planetaria, y recomponer fuerzas para encarar el futuro.

### **B. El Crecimiento Global y Sectorial reciente**

En el año 2008/09 la economía paraguaya experimentaba su mayor caída de los últimos tiempos, tal como le ocurrió a la mayor parte de las economías del mundo. El PIB total declinaba en 3,8%, en gran medida arrastrado por la brusca retracción del producto agrícola que se redujo en 23,8% por efecto de la prolongada sequía y el pronunciado bajón de los precios internacionales entre 2008-09, por efecto de la crisis económica global. Anexo 13.

Según los datos del BCP<sup>33</sup>, en la composición del PIB por tipo de gasto para el 2009, la formación bruta de capital cayó en 17,2%, a cuyo interior, la formación bruta de capital fijo decreció en 18%. Por el lado del consumo, como componente de los gastos del PIB, el privado no sufrió variaciones con respecto al año anterior y el consumo público aumentó en 0,9%. En el componente exterior de los usos del PIB, las exportaciones cayeron en 14% y las importaciones lo hicieron en 12%.

El precio de la soja, que había tenido un comportamiento fuertemente alcista entre Septiembre de 2007<sup>34</sup> y Julio de 2008, declinó y se ubicó en niveles 20% más bajos como promedio de los últimos 4 meses de

---

<sup>33</sup> BCP. Informe Económico Diciembre de 2009. Apéndice Estadístico, Cuadro N° 4.

<sup>34</sup> Previo a Setiembre, el precio promedio de la tonelada de soja entre Enero y Agosto de 2007 estuvo en 285 dólares; el promedio de Setiembre/07 a Agosto/08 trepó a 460 dólares; el promedio de Setiembre/08 Abril/09 se ubicó en 357 dólares; para incrementarse a un promedio de 393 dólares durante el resto del 2009, con una media de 365 dólares en el último

Los indicadores de corto plazo utilizados por el Banco Central para monitorear el nivel de la actividad económica del país han reflejado la tendencia general del PIB global y sectorial. Así, conforme al último informe del Banco<sup>35</sup>, el Estimador Cifras de Negocios (ECN) arrojaba una variación acumulada, al mes de Noviembre de 2009, de -3,3%, comparada con el 8,2% del mismo periodo del 2008. Por su parte, el Indicador Mensual de la Actividad Económica del Paraguay (IMAEP) adquiriría un valor de variación acumulada, al mes de Noviembre de 2009, de -3,4%, inferior al 5,7% del mismo periodo del año anterior.

Dentro del producto consolidado de la economía nacional, la actividad agrícola con una retracción de -23,8%, constituyó la rama de actividad más fuertemente resentida, como consecuencia de los factores climáticos y el comportamiento en baja de los precios. En el Cuadro 8 son presentadas las variaciones de algunas ramas de actividad seleccionadas. El Anexo 13 contiene la totalidad de las actividades económicas del país, donde se puede notar que muy pocas de ellas tuvieron aumento de producto entre 2008 y 2009.

Cuadro 8  
Tasas de Variación de Ramas de Actividad  
Seleccionadas (%)

Actividad	2006/07	2007/08	2008/09
Agropecuaria y forestal	14,4	9,0	-16,6
• Agrícola	24,1	10,5	-23,8
• Ganadera	-6,4	6,6	4,0
Industrial	-1,3	2,2	-2,1
Servicios	5,3	4,7	2,3
• Transporte	9,5	5,6	-7,6
• Comunicaciones	12,1	4,8	4,9
• Comercio	5,2	4,1	-4
TOTAL	6,8	5,8	-3,8

FUENTE: Preparado en base a datos del Anexo 13.

Al interior de la actividad agrícola, el bajón productivo fue bastante generalizado, como se puede apreciar en el Cuadro 9. Exceptuando el tabaco, los rubros mayoritariamente destinados a la exportación fueron afectados en general en sus niveles de rendimiento. En el algodón la merma ya se inició con la siembra y se completó alcanzando la mayor disminución respecto de la producción total y una de las mayores disminuciones en relación al rendimiento.

La soja, cuya superficie de siembra aumentó en 4,3%, sufrió los efectos del clima seco que hizo que el rendimiento medio bajara a 41% y la producción física en 39%. El girasol fue significativo en su desenlace productivo, ya que a una expansión de área cercana a 100% correspondió un incremento de 7,1% en el volumen cosechado, por imperio de la caída del rendimiento en 45%. El sésamo tuvo una expansión de 30% en la cosecha, pese a la caída de 9% en el rendimiento, merced a que el área sembrada se había expandido en 43%.

<sup>35</sup> BCP. Informe Económico Diciembre 2009. pp 61, 89.

Cuadro 9  
Variaciones de Principales Rubros Agrícolas en 2009  
En porcentajes sobre el 2008

Principales cultivos	Superficie	Producción	Rendimiento
Mayormente de exportación			
• Soja	4,3	-38,9	-41,5
• Algodón	-54,7	-71,8	-37,7
• Sésamo	43,1	29,9	-9,3
• Tabaco	46,4	51,2	3,3
• Tártago	3,6	-8,5	-11,7
• Girasol	95,7	7,1	-45,2
Mayormente de utilización interna			
• Maíz	-9,8	-24,8	-16,7
• Mandioca	5,5	17,6	11,6
• Trigo	33,3	33,4	0,1
• Poroto	10,8	-3,7	-13,1
• Maní	4,1	-24,7	-27,6

FUENTE: Preparado en base a datos del Anexo 14.1

Entre los cultivos de utilización mayoritaria en el mercado interno, la mandioca y el trigo tuvieron resultados crecientes, tanto en superficie como en volumen de cosecha. El maíz, poroto y maní tuvieron fuertes bajones productivos que, en el caso del maíz, tuvo su inicio desde el momento de la siembra.

En el Anexo 14.2 es presentada la estimación del Valor Bruto de Producción (VBP) de la zafra 2008/2009 para el sub-conjunto de 13 cultivos agrícolas principales. De los datos estimados presentados allí, resultan los siguientes valores globales: **con una superficie total cultivada de 4,6 millones de hectáreas, el citado sub-conjunto de cultivos generó un VBP de 11.065.008 millones de guaraníes, equivalentes aproximadamente a 2.305 millones de dólares, con medias por hectárea de 2,4 millones de guaraníes, equivalentes aproximados a 500 dólares. Manteniendo constantes los precios unitarios, el VBP consolidado de los 13 rubros es 27% menor en la zafra 2008/09 que en la zafra 2007/08.**

En el Anexo 14.3 son presentadas las cifras de producción que se está esperando lograr con el mencionado sub-conjunto agrícola para el 2009/2010. Conforme a las cifras globales que son esperadas como resultados de la gestión productiva del presente año, **con una superficie cultivada similar a la del año anterior (4,61 millones de hectáreas), y utilizando como estimador los precios constantes empleados más arriba, las citadas actividades productivas podrían generar un VBP global de 16.418.086 millones de guaraníes, equivalentes a aproximadamente 3.420 millones de dólares, con medias por ha de 3,56 millones de guaraníes, equivalentes aproximados a 740 dólares. De cumplirse estas expectativas, el VBP consolidado de los 13 rubros agrícolas principales podría ubicarse 48% por encima del estimado para el 2008/09.**

### C. Las Exportaciones Nacionales

Las exportaciones totales del país, que venían creciendo aceleradamente durante los últimos años (53% en el 2007 y 58% en el 2008) se retrajeron en 29% en el 2009, como consecuencia de todos los inconvenientes climáticos y de mercado. Entre los rubros agropecuarios, los rubros exportables que más impacto causaron

a dicha caída global fueron el grano de soja (33% del total en el 2008), cuyo valor de ventas externas se redujo en 47%, y la carne (14% del total en el 2008), cuyas ventas disminuyeron en 7%.

Si se considera el conjunto de productos semi-elaborados de origen agropecuario, se puede notar que los aceites vegetales, que representan el 13% del valor exportado en el 2008, experimentó una disminución de 56% en el 2009, las harinas, con una ponderación de 12% en el 2008, bajaron su valor de ventas externas en 31%. La fibra de algodón continuó en su tendencia de hace varios años, bajando en 20% su valor de exportación de 2009 con respecto al 2008. En el Anexo 15 son presentados los datos actualizados a 2009.

La concentración del valor de exportaciones se ha mantenido elevada, ya que los cinco rubros principales (grano de soja, carne, cereales, aceites y harinas) que en conjunto representaban el 80% del valor total de exportaciones en el 2008, decrecieron sólo 3 puntos porcentuales en el 2009.

#### D. Tendencias en el Abastecimiento del Mercado Interno

El abastecimiento del mercado interno sigue alcanzándose de manera incompleta, con marcado déficit en varios rubros alimenticios. En esta apreciación no se incorpora aún las dificultades relacionadas con la accesibilidad alimentaria, sino que está basada en los grandes números de consumo aparente, producción, comercialización. Aún a este nivel de reconocimiento, es posible señalar la presencia de déficit y tirantez de la competencia en el mercado.

En el caso de los **productos lácteos**, uno de los rubros básicos en la alimentación, el referente consultado en la Cámara de Industrias Lácteas<sup>36</sup> proporcionó cifras estimadas en dicha Organización, conforme a las cuales la producción agregada de leche cruda del Paraguay es de 510 millones de litros al año. Este volumen dividido por la población estimada para 2009 de 6.200.000 habitantes arroja un promedio de disponibilidad interna de 82 litros por persona-año, aún muy por debajo de los 150 litros considerados internacionalmente como relación adecuada.

La débil correlación que se observa entre precios primarios y precios finales al consumidor es uno de los temas que en forma recurrente es traído a colación por la Asociación de Consumidores y la prensa en el caso de la **carne vacuna**. En este caso, a juzgar por los volúmenes producidos y exportados, el déficit no es tanto de oferta bruta, sino de disponibilidad y accesibilidad, dados los altos precios a que llegan los diferentes cortes a las bocas de expendio minorista, aún en momentos en que la cotización del ganado se encuentra con tendencia a la baja.

El rubro de las **hortalizas y frutas** es otro de los ámbitos alimentarios en que aún se presentan dificultades estacionales de abastecimiento<sup>37</sup>. En este sentido, los datos del Mercado Central de Abasto de Asunción, presentados en el Anexo 17, indican la evolución de corto plazo (2007-2009) de los volúmenes de algunos productos ingresados al citado mercado.

---

<sup>36</sup> Sr. Erno Becker, Presidente de la Cámara de Industrias Lácteas. Entrevista tomada por correo electrónico. Febrero de 2010.

<sup>37</sup> Un estudio preparado en el marco de la cooperación de la Dirección de Comercialización (DC/MAG), la Dirección General de Estadística, Encuestas y Censos (DGEEC), la Facultad de Ciencias Agrarias (FCA) y la JICA, estima la demanda

Gráfico 6  
Mercado Central de Abasto: Proporción de Productos de  
Origen Nacional en Totales Ingresados.  
(% sobre promedios de 2007-2009)

Rubros	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
TOMATE	54,71	19,36	23,08	16,11	47,39	61,25	65,77	53,19	61,86	70,51	91,01	93,66
CEBOLLA	1,53	0,00	0,71	0,00	0,11	0,00	0,15	0,62	4,45	24,78	65,27	59,10
NARANJA	12,43	5,60	12,87	34,77	44,15	41,06	56,58	71,38	50,63	28,43	9,36	3,61
ZANAHORIA	98,29	11,21	0,83	5,19	12,14	29,95	70,15	92,57	99,47	99,85	97,85	100,00

## REFERENCIAS

	Participación nacional de 100%
	Participación nacional de 70% a menos de 100%
	Participación nacional de 30% a menos de 70%
	Participación nacional de menos de 30%

FUENTE: Preparado en base a datos del Anexo 17

El Gráfico indica que, al menos desde el punto de vista de los volúmenes ingresados en el Mercado Central de Abasto de Asunción (MCA), se pueden establecer periodos de mayor y menor déficit de oferta nacional. A dicho efecto, se recurre aquí a los valores mensuales promedios de los tres últimos años, conforme a los registros del centro de comercialización.

En el caso del tomate, el periodo más crítico incluye a los meses de Febrero a Abril, cuando la producción nacional aporta menos del 30% de los volúmenes mensuales ingresados al citado mercado. En el mes de Enero y en el periodo Mayo-Septiembre, la participación de la producción nacional se ubica en el rango de 30% a menos de 70%. Los mayores índices de participación local son alcanzados entre los meses de Octubre y Diciembre, aunque sin llegar en ningún caso al 100% de abastecimiento.

La cebolla es abastecida por la producción local a menos del 30% del total durante 10 meses del año (Enero-October), mientras que en Noviembre-Diciembre se ubica en el rango de entre 30% y menos de 70%.

En el caso de la naranja, el periodo de mayor déficit de oferta nacional se extiende entre los meses de Octubre y Marzo, mientras que el periodo de abastecimiento intermedio incluye a los meses de Abril a Julio y el mes de Septiembre, y el máximo aporte porcentual es alcanzado en Agosto con 71% del total ingresado.

El ingreso de zanahoria al MCA llega a alcanzar el 100% en el mes de Diciembre, se ubica entre el 70% y menos de 100% en el periodo Julio-Septiembre, y no llega a cubrir el 30% en los meses de Febrero a Junio.

Estos datos están señalando la existencia de importantes márgenes para el crecimiento de la producción nacional de varios rubros agrícolas, al igual que los lácteos, cuyo mercado presenta asimismo significativos potenciales de ampliación con destino al mercado interno, demanda que se incrementaría aún más en el momento en que entre en operación la planta de leche en polvo que se encuentra en implantación.

Datos proporcionados por el SENAVER<sup>38</sup>, indican que entre el 2007 y el 2009 fueron importadas por Paraguay un promedio anual de 10.000 toneladas de tomate, 2.300 toneladas de zanahoria, 20.000 toneladas de naranja, y 13.000 toneladas de cebolla.

## E. Dinámica Socio-Productiva

### 1. Cadenas productivas con involucramiento de la agricultura familiar (AF)

#### a) Stevia<sup>39</sup>

Conforme a los resultados del Censo Agropecuario Nacional (CAN) de 2008, el cultivo de ka'á he'é era desarrollado en el periodo de referencia censal en 1.328 fincas, con una superficie total de cultivos de algo más de 800 ha y una producción total de 970 toneladas de hoja al año. Las zonas de mayor concentración del cultivo se encontraban en los Departamentos de San Pedro (590 ha), Alto Paraná (79 ha), Itapúa (43 ha) y Canindeyú (38 ha).

La principal industria para el procesamiento de la hoja y su transformación a Steviol Glucósido, la Empresa NL Stevia, acaba de completar a finales del 2009 su periodo de un año de ajustes finales y puesta a punto de sus equipos para la obtención de Steviol a 95% de pureza, nivel mínimo requerido en el mercado. Por lo tanto, el 2009 no ha sido aún de producción comercial.

El año 2010 arrancará el periodo de producción con una meta de colocación de 100 toneladas por año de Steviol, equivalentes a una demanda de 1.000 toneladas de hojas, abastecidas por unos 950 productores registrados y el empleo de unas 120 personas en fábrica. Con la ampliación de la fábrica, que se iniciará de inmediato, la empresa incrementará su equipo de proveedores de materia prima a 2.000 productores. El ka'á he'é es en este momento el producto agrícola mejor pagado del Paraguay. Se estima que en el 2010 se mantendría el nivel de precio en los actuales 5.500 guaraníes por kilo.

El consorcio recientemente constituido entre NL y GRANULAR inicia sus obras de infraestructura seguramente en el curso del 2010 y, en una primera etapa requerirá materia prima de unas 2.000 ha, es decir involucrará a unos 2.000 productores.

La otra industria que podría llegar a instalarse en el Paraguay es la de la Empresa Pure Circle, que trabaja con variedades mejoradas, con una meta de unas 15.000 ha. La Empresa está trabajando por ahora en África, Malasia, Singapur, Paraguay. Seguramente instalará su industria en el lugar donde obtengan las mejores condiciones de producción.

Por otro lado, están las expectativas anteriormente mencionadas (en el 2008) de CARGIL y otras compañías que estudian el mercado. Esas expectativas se mantienen hasta el presente, pero se requiere una fuerte determinación del país para inducir a la instalación de empresas como esa.

Una de las grandes preocupaciones del momento para los fabricantes de Steviol es la penetración del mercado. La competencia no sólo se basa en la pureza del producto (calidad) sino además hay fabricantes

---

<sup>38</sup> SENAVER. Departamento de Estadísticas. Enero de 2010. Atención de Fani Barreto.

<sup>39</sup> Basado en datos del Censo Agropecuario de 2008 y la entrevista aplicada al señor Nelson González, Gerente de Comercialización de NL Stevia. Ver la transcripción de la entrevista en el Anexo 18.

en China que le están adicionando unos endulzantes que le mejoran el sabor. Esa es la razón por la que una parte de la industria de la Stevia se está orientando rápidamente hacia la fabricación del Rebaudiósido, que es un compuesto que se puede obtener a partir de la refinación del Steviol. El Rebaudiósido tiene la particularidad de que posee sabor agradable como edulcorante, aunque ya no contaría con todas las propiedades medicinales del Steviósido.

#### **b) Azúcar orgánica<sup>40</sup>**

Según los datos del Censo Agropecuario Nacional (CAN) de 2008, la cantidad de fincas productoras de caña de azúcar para industria son 20.500, con un total de 82.000 ha plantadas y una producción global de 5,1 millones de toneladas de caña. Según información proporcionada por el señor Hugo Rodríguez de la Asociación de Cañeros de Iturbe, en el entorno de la industria local producen caña un total de 1.560 productores con 11.000 ha de plantaciones, de los cuales más o menos 60% posee menos de 10 ha.

La industria consultada habitualmente como referente para la cadena de fabricación de azúcar orgánica, Azucarera Iturbe, se encontraba en una situación muy peculiar al momento de aplicarse las entrevistas como base para el presente informe. Todo el año 2009 había parado la fábrica con el objeto de introducir las obras de ampliación, que permitirán a la Empresa aumentar su volumen de molienda de 2.000 toneladas/día a 5.000 toneladas/día.

Las dificultades de la Empresa, por lo tanto, estuvieron relacionadas, no tanto con retracciones del mercado como consecuencia de la crisis económica, sino más bien en el mercado financiero, donde fallaron algunas fuentes de financiación con las cuales se contaba para las inversiones planteadas en el año, por lo que la Empresa tuvo que destinar a dichas inversiones una proporción mucho mayor de recursos propios de lo que se estaba esperando. Esto a su vez repercutió en la menor disponibilidad para encarar aunque sea una zafra corta como era la intención, así como las inversiones en ampliaciones de las plantaciones propias.

Para los productores fue un año complicado porque tuvieron que buscar colocación en otros ingenios; mucha caña fue llevada al Chaco para paliar la falta de pastos debido a la sequía, una parte fue muy afectada por la helada de Julio, la más fuerte en 30 años; parte de la caña más vieja fue renovada. La Empresa ayudó como pudo a los productores a conseguir crédito del CAH para la renovación.

En el 2008, la Empresa había cerrado con una exportación de 40.000 toneladas, con una molienda de unas 500.000 toneladas de caña. Para el 2010 la meta es llegar a una exportación de 60.000 – 70.000 toneladas de azúcar, con una molienda que superará las 800.000 toneladas. Con las ampliaciones, la fábrica en realidad alcanza una capacidad total de 100.000 toneladas, hacia donde apuntará la empresa a partir de ahora. Las posibilidades de alcanzar ese nivel de operación dependerán de la disponibilidad de caña y de mercado.

Las condiciones del mercado internacional para el 2010 se encuentran muy favorables, ya que de una cotización media de 200 dólares la tonelada de hace 3 años, hoy está alcanzando picos de 1.000 dólares, con una media en torno de 600-700 dólares. La causa de este comportamiento tiene que ver con la disminución de stock por mala cosecha de India y Brasil. De un nivel normal de algo más de 40 millones de toneladas, hoy está en algo más de 30 millones. Por esta razón se estima que podría mantenerse por unos 3 años.

No se podría aún asegurar un precio para la caña en el 2010; el tema de la devaluada cotización del dólar

---

<sup>40</sup> Preparado en base a las entrevistas aplicadas al Dr. Roberto Codas, Presidente de Azucarera Iturbe, y el señor Hugo Rodríguez, Presidente de la Asociación de Productores Cañeros Orgánicos de Iturbe.

está en estos momentos causando bastante incertidumbre. Lo que sí se puede anticipar es que el precio de la caña tendrá un interesante incremento con relación al año pasado.

Desde la perspectiva de la Asociación de Cañeros, si se logra en el 2010 un precio de 130.000 guaraníes la tonelada, los productores estarían teniendo una ganancia de no más de 16,5%. Con esos antecedentes, los productores están dispuestos a bajar a la mesa de negociaciones con la convicción de que un nivel justo de precios sería de 150.000 guaraníes la tonelada.

*“Se sabe que por debajo de las 20 ha el cultivo no es rentable, por lo que es imprescindible la diversificación. El problema es que el mercado de prácticamente todos los rubros alternativos (poroto, maíz y otros) está fuertemente manejado por los intermediarios, lo cual resulta muy oneroso. La Asociación está iniciando un programa de apoyo a la comercialización de esos productos para sus asociados, generando en una primera etapa pérdidas para la Asociación por los costos de transporte”* (Hugo Rodríguez, Presidente de la Asociación de Cañeros).

### c) Almidón de mandioca<sup>41</sup>

El cultivo de la mandioca involucra a 225.000 fincas, según el CAN de 2008, quienes en conjunto producen en unas 171.000 ha y cosecharon unas 2,2 millones de toneladas en el año de referencia. Los dos departamentos con mayores extensiones del cultivo son San Pedro y Caaguazú, que en conjunto plantan 59.000 ha, es decir alrededor de 35% del total.

La fabricación de almidón de mandioca involucra a varias empresas que en conjunto poseen a fines de 2009 una capacidad instalada total arriba de las 1.300 toneladas/día de mandioca.

En ese total, CODIPSA, que inició su operación en el sector en el año 1999 con una primera planta de 100 toneladas/día en R.A. Oviedo, hoy ampliado a 150 toneladas/día, continuó en su plan de ampliaciones instalando en 2004-2006 una planta de 100 toneladas/día en Repatriación, hoy ampliada a 200 toneladas/día. En la actualidad, está completando las tareas de instalación de una nueva planta de 200 toneladas en Guajaybí, Departamento de San Pedro.

La producción total de CODIPSA en el 2009 fue de 12.000 toneladas de almidón y se propone para 2010 una meta optimista de 20.000 toneladas. El precio promedio de la materia prima en el 2009 fue de 249 guaraníes el kilo, nivel que aproximadamente se podría mantener en 2010. La participación de la empresa en el mercado en Paraguay es de 50-60% cuando internamente hay abundancia de almidón. En otros momentos llega a alcanzar hasta 80-90% de participación.

Una de las características poco favorables del mercado en el 2009 fue la fluctuación del precio. Arrancó el año con 280 guaraníes, se bajó a 250 en marzo-abril, con intervención de nuevo comprador, el precio bajó a 200 guaraníes, para volver a subir a 280-300 hacia fines de año. Conviene recordar que por cada planta de 100 toneladas/día, la Empresa ha necesitado operar con unos 800 productores organizados localizados en un radio no mayor a 30 km de la planta, más algunos proveedores individuales de extra-zona.

La capacidad ociosa del conjunto de industrias del sector es del orden del 40-50%. CODIPSA había planeado como meta del año 2009 un nivel de actividad que ocupara 50-60% de su capacidad. Finalmente, las condiciones del mercado permitieron a la Firma operar a 73% de su capacidad.

Las principales dificultades que merecen ser destacadas son:

---

<sup>41</sup> Preparado en base a datos del CAN 2008 y los testimonios brindados por el señor Stefa Kehler, Jefe del Departamento Comercial de CODIPSA.

- Problemas de fidelidad de los productores, principalmente en función de la competencia del mercado de abasto de Asunción;
- Disponibilidad de materia prima tiende a fluctuar en función de esa competencia;
- Problemas de manejo del cultivo, que hace que la productividad sea bastante menor a la de otros países;
- Incesante presión de los productores en torno del precio del producto, pero poca inclinación a la intensificación del uso de su tiempo;

La crisis económica internacional estuvo reflejada en la cotización del producto que descendió de 580 dólares la tonelada antes de la crisis, a 320 dólares en su nivel más bajo. Actualmente el precio en el mercado internacional liderado por Tailandia repuntó y se encuentra en el orden de los 420 dólares la tonelada. Se sabe que Brasil, uno de los grandes oferentes de almidón de mandioca, está este año con menor capacidad de oferta, lo que favorecería la vigencia de mejores precios que en el 2009, a nivel local.

#### d) Hortalizas y frutas<sup>42</sup>

El rubro de las hortalizas y frutas constituye también una actividad de importante alcance social. Según el último censo, hay unas 3.700 fincas productoras de tomate, unas 1.700 fincas que producen locote, en torno de 750 fincas cultivadoras de zanahoria, prácticamente 10.000 fincas que cuentan con plantaciones de banano, 7.000 fincas con cultivos de piña, y algo más de 7.000 fincas productoras de naranja dulce. Las respectivas superficies registradas por el censo son como se muestra a continuación:

• Tomate	1.200 ha
• Locote	470 ha
• Zanahoria	390 ha
• Banano	7.400 ha
• Piña	5.000 ha
• Naranja dulce	7.500 ha

La producción del sector es destinada mayoritariamente al mercado interno, con incipientes niveles de ventas al exterior, fundamentalmente banana y piña.

Las principales referencias utilizadas para este documento provienen de la Central Paraguaya de Cooperativas (CEPACOO), que cuenta con una decena de cooperativas asociadas, con 700 socios, de las cuales las de mayor nivel de actividad y movimiento comercial son 5, con alrededor de 500 productores.

La facturación de la Central en el 2009 tuvo un bajón de 22% (de 9000 a 7000 millones de guaraníes). Esta disminución estuvo asociada principalmente con el clima (sequía y helada). El nivel de exportación de banana se redujo en 100 cargas con respecto al 2008 (aproximadamente el 30%). Este bajón de la venta al exterior también se debió fundamentalmente al problema del clima y no a falta de demanda en el mercado.

La central sigue manteniendo los mercados que había llegado a conquistar en ciudades argentinas como Mar del Plata, Rosario, Santa Fe, Buenos Aires. Los productores de la Central han abordado seriamente el tema de la calidad, por lo que se puede decir que hoy la producción de ellos se encuentra posicionada

<sup>42</sup> Preparado en base a datos del CAN 2008 y las entrevistas con el Ing. Oscar Peña, Asesor Técnico de CEPACOO, y el señor Miguel Quintana, Presidente de la Cooperativa Caragatay Poty, asociada a CEPACOO.

en los citados mercados.

La caída en las ventas de banana se distribuye principalmente entre los socios más activos, entre quienes hubo productores que perdieron totalmente su producción de tomate por efecto de la helada.

Con respecto a posibles efectos de la reciente crisis económica, los referentes del sector indican que lo notorio fue que se mantuvo el nivel de precios de la producción que la Central vende en el exterior, cuando que lo esperado es que se produzcan anualmente pequeños ajustes hacia arriba en las cotizaciones. En esta ocasión eso no se dio. Paralelamente, la caída de la cotización del peso argentino con relación al guaraní afectó en gran medida para determinar el nivel de ingreso neto percibido por los productores.

El 2010 se está iniciando con signos de mucha pasividad en el principal mercado para la Central, la Argentina, cuando ya tenía que haber comenzado a repuntar la dinámica. Hay gente que dice que bajó mucho el poder adquisitivo del argentino. Hay otros que dicen que están entrando en vigencia acuerdos firmados por Argentina con Ecuador y Venezuela, que comprometen al primero a conceder ciertas preferencias a la producción de Ecuador. Nuestra expectativa es alcanzar un volumen de envíos de 300 cargas este año, con un estimado de valor en torno de los 6000 millones de guaraníes.

El mercado nacional, por su parte, se encuentra normal, registrándose las más fuertes entradas de hortalizas desde el exterior para cubrir el déficit de oferta existente. Las causas de ese masivo ingreso se relacionan principalmente con el insuficiente volumen de producción del país en algunas épocas. Internamente, el objetivo es recuperar este año la participación comercial de socios que estuvieron un poco alejados. Globalmente, se tiene una expectativa de facturación de 10.000 millones de guaraníes en el 2010, nivel no alcanzado antes. Esa facturación global estaría dividida en partes iguales aproximadamente entre exportación y mercado interno.

En el comercio con los países vecinos siguen habiendo muchas trabas y poca reciprocidad. Por ejemplo, cuando se exporta banana a la Argentina, en teoría es una operación que no está gravada, pero sin embargo le cargan 15% de IVA al importador, que indirectamente repercute en la transacción paraguaya en ese país. El costo de la inspección fitosanitaria cobrado por SENASA era de 400 pesos por camión, y ahora fue incrementado a 700 pesos. Son claras muestras de trabas comerciales.

Gran problema de la Central y sus bases es la falta de capitalización y de mecanismos de capitalización. Ahora, con la ayuda de Itaipú binacional, la Central tiene la posibilidad de adquirir equipos, infraestructuras e insumos, de cuya recuperación a nivel de bases se espera capitalizar a la organización en sus dos niveles.

La Cooperativa Caraguatay Poty, como parte de CEPACOOOP, experimentó en el 2009 una merma de 100 millones de guaraníes en sus ventas, con respecto a las ventas de 2008 (8%). La merma en las ventas de la Cooperativa tuvo relación, por un lado, al hecho de no haberse contado con los medios para otorgar crédito a los asociados, y a factores climáticos como la sequía que se extendió de Octubre/08 a Marzo/09.

Para el 2010, se espera en lo formal alcanzar una comercialización de 1.300 millones, cifra que puede ser mayor (10% de incremento con respecto a 2009). Del total ingresado por ventas, la CEPACOOOP retiene 10%, remite a la Cooperativa el 2%, así que de 1.300 millones quedarán en manos de los productores unos 800-850 millones de guaraníes.

Los socios totales de la Cooperativa son 160 productores, de los cuales los más activos son unos 120.

**e) Sésamo**

Conforme a los datos registrados por el Censo, en el año de referencia del mismo hubo un total de 41.000 fincas en las cuales fue sembrado sésamo, con una superficie total de 70.000 ha y una cosecha global de 50.000 toneladas.

Para el año agrícola de 2008/09, el MAG estima que fueron sembradas 100.000 ha totales, con una producción estimada de 65.000 toneladas y un rendimiento de 650 kilos por ha.

La expectativa existente en el MAG con respecto a la posible producción de 2010 asciende a unas 110.000 ha, que con un rendimiento medio de 700 kilos/ha podría significar una producción agregada de 77.000 toneladas.

Por su lado, COOPROSE está teniendo una estimación bastante más modesta de unas 45.000 toneladas totales para la temporada 2009/10, las que conforme a la opinión del referente consultado<sup>43</sup> podrían ser comercializadas bajo condiciones similares a las del año anterior.

El volumen de actividad de COOPROSE en el 2007/08 había permitido a los productores capturar unos 300 millones de guaraníes de las ventas totales. En el 2008/09, la porción del ingreso bruto retenida a nivel de fincas de socios ascendió a unos 1.400 millones de guaraníes, por un total de 3.800 toneladas comercializadas, de las cuales 950 toneladas exportadas y las restantes vendidas a empresas locales.

El precio promedio al productor en el 2009 fue de 4.000 guaraníes el kilo y para la cosecha 2009/10 se mantiene dentro de los mismos rangos, es decir 3.500 dólares la tonelada, con lo que se puede comenzar pagando 3.500 guaraníes más 500 guaraníes.

**f) Productos orgánicos y agro-ecológicos**

En la revisión de 2008, se había referido el proceso que condujo a la preparación de la Estrategia Nacional para el Fomento de la Producción Orgánica y Agro-ecológica que, conforme a la información de que se dispone, está aprobada por Ley 3481/08 de Fomento y Control de la Producción Orgánica.

En la actualidad, se encuentra en su fase final la promulgación del correspondiente Decreto del Poder Ejecutivo de reglamentación de la Ley. Tal como ya había acontecido en la fase de construcción de la Estrategia Nacional y preparación de las bases para la promulgación de la citada Ley, el IICA ha seguido prestando su cooperación en la materia.

En esta fase de la Reglamentación se contó con la cooperación del IICA, a través del Director del Programa Hemisférico de Producción Orgánica<sup>44</sup>, quien apoyó al Comité Técnico de Redacción en la preparación del documento final, que luego fue puesto a consideración del Poder Ejecutivo.

Mientras tanto, han venido prosperando diversas iniciativas al nivel nacional en torno de la producción y comercialización de los productos orgánicos y agro-ecológicos. Entre ellas, sólo por citar algunas, la misma industria azucarera que hoy por hoy constituye una importante fuente de exportaciones, la de la Asociación

---

<sup>43</sup> Lic. Celso Cañiza, Asesor técnico y comercial de COOPROSE.

<sup>44</sup> Señor Pedro Cussianovich, Director del Programa Hemisférico de Producción Orgánica. IICA.

<sup>45</sup> Daniel González, Asesor Comercial de APRO. Entrevista personal. Febrero de 2010. ver la transcripción completa de la entrevista en el anexo 18.

de Productores Orgánicos (APRO), la del Consorcio Ecotrading que ha promovido principalmente la producción y comercialización de sésamo y otros granos orgánicos.

Conforme al testimonio del señor Daniel González<sup>45</sup> la experiencia APRO nace en 1998-99 en el marco de un proyecto ejecutado por Alter Vida. Se forma la comercializadora que hoy tiene por nombre ECOAGRO, como respuesta a la necesidad de canalizar los frutos de las abundantes capacitaciones hacia la generación de procesos completos hasta el mercado.

Hoy APRO cuenta con 400 socios, de los cuales los que producen y comercializan regularmente con ECOAGRO son 150, integrantes de comités que están localizados en varios distritos: Areguá-Itaguá (Estancuela), 1° de Marzo, Itacurubi, Yacarey (Piribebuy), Huguá Hu (Ypacarai), dos comités en Repatriación y uno en Jejuí. Todo lo que ingresa aquí al local es orgánico o, cuando menos, agroecológico.

ECOAGRO trabaja en un sistema tipo *delivery*, para lo cual cuenta con un listado de clientes que hacen pedidos y se les entrega en su casa. Llegó también a operar con supermercados, pero bajo condiciones muy difíciles por la facilidad que tienen los proveedores convencionales de sustituir productos nacionales por extranjeros si se les torna necesario. Los convencionales tienen más regularidad puesto que los orgánicos se ven en la obligación de ofertar sólo en las épocas normales de cada especie.

El nivel de ventas de la empresa está estancado hace algunos años. El productor se desencanta muchas veces cuando no puede colocar a mejor precio su producto. En momentos de abundancia, la Empresa ya no puede colocar como orgánico sino como convencional. En momentos como ese, el precio de los convencionales puede bajar incluso a 500 guaraníes, mientras que el orgánico necesita obtener por lo menos 3000 guaraníes para salvar el costo.

Las ventas de la empresa fueron de 713 millones de guaraníes en 2008 y 920 millones en 2009. Para el 2010 es aún incierto el panorama.

Para la empresa, la crisis 2008/09 fue la crisis de todos los años: se trabaja para comer, pagarle al personal y pagarle lo mejor posible al productor por sus productos.

Los principales inconvenientes del sector: (i) Sabemos que las posibilidades de crecer están ligadas a la transformación y envasado, para lo cual se requiere de inversión; (ii) La dificultad para competir con los productos convencionales manejados por los grandes proveedores; (iii) Es difícil “sintonizar” con la gente que trabaja en el Estado, al igual que con la gente de los supermercados; (iv) El consumidor no sabe qué es un producto orgánico, necesita de información; (v) Los productores tienden a desencantarse al no recibir suficiente compensación por su producto, y esto ocurre generalmente cuando hay exceso de oferta, lo que hace bajar el precio y la Asociación ya no puede mantener los precios que pueden ser remunerativos para el productor.

#### g) Agro-combustibles<sup>46</sup>

En el campo de los bio-combustibles, se puede señalar que la industria de fabricación del etanol sigue en crecimiento y seguramente seguirá en esa tendencia. Mediante la instalación de nuevas inversiones, no de las grandes sino de pequeño y mediano porte, la producción va acompañando el crecimiento de la

---

<sup>46</sup> Preparado en base a la entrevista aplicada al Dr. Roberto Codas, Presidente de Azucarera Iturbe.

demanda para el nivel de la mezcla que fuera establecida en el Decreto, al mismo tiempo de generar pequeños excedentes para exportar.

Azucarera Iturbe sigue produciendo el etanol y planea seguir expandiendo su producción, ya que como lo produce a partir de la melaza, residuo de la fabricación de azúcar, al ampliar la molienda para azúcar se ampliará automáticamente la materia prima para fabricar etanol. La Empresa planea ampliar también la destilería para acompañar el ritmo de expansión de la azucarera y del sub-producto, pasando de una capacidad de 30-40.000 litros/día a 60-70.000 litros/día.

Las dificultades en el mercado de bio-combustibles, de las cuales se había hecho eco la prensa recientemente, se relacionan en realidad con la rama del biodiesel, en la cual no se está cumpliendo el nivel de mezcla que había sido estipulado, como parte de la política energética del país.

#### **h) Algodón**

El algodón como actividad productiva tradicional de la pequeña agricultura familiar se encuentra en pleno proceso de declinación que se acentúa año tras año. Conforme a las estimaciones del MAG, incluidas en el Anexo 14.1 de este documento, la superficie sembrada disminuyó de 66.000 ha en la zafra 2007/08 a 30.000 ha en la de 2008/09. Según la misma fuente, la producción que disminuyó de 64.000 toneladas a 18.000 toneladas estuvo fuertemente asociada con la pérdida de rendimientos por efecto de los factores climáticos.

Conforme al último Censo Agropecuario Nacional (CAN) en el periodo de referencia del mismo, esta actividad era emprendida aún por unos 53.000 productores.

Un hecho resaltante en el sector fue el reciente surgimiento de una iniciativa que ha sido denominada Programa “Fondo de Servicios de Apoyo”, promovida por la Organización Inter-eclesiástica para la Cooperación al Desarrollo (ICCO). La iniciativa apunta a facilitar el acceso de los pequeños productores rurales a cadenas de valor diferenciadas, con énfasis en algodón, caña de azúcar y stevia.

El Programa, que se orienta a generar un sistema productivo-comercial que favorezca a las familias de pequeños productores en lograr mejores niveles de remuneración por sus productos, tiene como estrategia operativa la entrega de recursos a las empresas procesadoras de las materias primas producidas, para el otorgamiento de créditos productivos, así como recursos destinados a la prestación de apoyo técnico a través de ONGs.

El Programa se basa en el desarrollo de sistemas productivos orgánicos, en la comercialización organizada y directa de la producción, en el pago de precios fijados con criterios de comercio justo, la obtención de mayores ingresos para las familias.

## **2. Cadenas productivas con predominio de la agricultura empresarial (AE)**

### **a) Los granos**

Según todas las evidencias disponibles, la de los granos fue la cadena de valor más afectada por las dos crisis paralelas del 2008/09: el clima y los mercados de productos y de capitales.

El sector involucra un buen número de productores, según lo registra el último Censo Agropecuario Nacional (CAN), para el año agrícola 2007/08.

- Soja 28.000 fincas 2,5 millones de ha
- Trigo 6.000 fincas 0,4 millones de ha
- Girasol 2.000 fincas 100.000 ha
- Maíz 195.000 fincas 0,9 millones de ha

Según el testimonio del Ing Héctor Cristaldo<sup>47</sup>, prácticamente ninguna de las actividades productivas del sector de la agricultura empresarial (AE) salió bien, y el productor se descapitalizó:

- La soja afectada por la sequía (4 millones de tn contra 6,8 millones de 2008).
- El maíz de entre-zafra afectado por las heladas y una fuerte retracción de la siembra por la paralización del financiamiento.
- El trigo afectado por enfermedades y lluvias al final del ciclo, y caída del precio de 320 a 120 dólares.
- El girasol que también tuvo una cosecha floja.

De todo lo anterior, resultó la imperiosa necesidad de refinanciar todos los pasivos que los productores no pudieron cubrir durante el 2009. Esa necesidad de refinanciación ascendió a una suma global de cerca de 600 millones de dólares.

En el caso de la Central Nacional de Cooperativas, UNICOOP, una organización de 8 cooperativas de la franja Este de la Región Oriental, con un registro consolidado de algo más de 5.000 socios, que en el 2007/08 habían cosechado en conjunto el 12% de las toneladas de soja, el 34% del trigo, y el 5% del maíz, la temporada 2008/09 significó una disminución de 45% en el volumen cosechado de soja, unas 340.000 toneladas. Anexo 14.3. **Cooperativa Raúl Peña: Dimensiones de las Pérdidas Productivas en 2008/09 (Toneladas)**

La Cooperativa Raúl Peña, una de las 8 asociadas a UNICOOP, tuvo, según datos proporcionados por la Gerencia, las disminuciones productivas mostradas en el Cuadro 10.

Fuente: Arcy Hosttaeter, Gerente de la Cooperativa Raúl Peña. Cuestionario Respondido por Correo electrónico. Febrero de 2010.

## b) La carne

Conforme lo refería el Ing. Hector Cristaldo de la UGP, la ganadería fue afectada por la sequía, en especial en el Chaco y por la caída de la cotización del producto. Tal como lo señala el informe anual del IICA-Paraguay, la cotización del producto en el mercado externo fue inferior a la del año anterior prácticamente durante todo el año, con lo que el valor consolidado de las exportaciones del producto descendió en alrededor del 6%.

<sup>47</sup> Héctor Cristaldo, Presidente de la Unión de Gremios de la Producción (UGP). Entrevista personal. Febrero de 2010.

Los datos de SENACSA<sup>48</sup> muestran que el faenamiento de ganado bovino con fines de exportación aumentó ligeramente (6,6%) en los dos primeros cuatrimestres de 2009, con relación al mismo periodo de 2008 (819.000 cabezas contra 768.000 cabezas). En el año 2008, durante el tercer cuatrimestre se había agregado 33% más de cabezas faenadas para exportación, por lo que se puede estimar, asumiendo similitud de tendencia con el año anterior, que el 2009 haya cerrado con un faenamiento total para exportación de unas 1.100.000 cabezas.

El faenamiento para consumo interno había caído 11% en los dos primeros cuatrimestres de 2009 con relación al mismo periodo de 2008. De haberse mantenido durante el 3er. cuatrimestre la misma tendencia del año anterior, se puede estimar que el total faenado para consumo interno haya alcanzado unas 270.000 cabezas (42% más en el periodo septiembre-diciembre de 2009). Ver datos de faenamiento mensual de ganado bovino en frigoríficos y mataderos en Anexo 2.

### c) Los lácteos

En el sector lácteo, la crisis mundial no tuvo impactos directos, tal como lo señala el referente consultado en la Cámara Paraguaya de Industrias Lácteas (CAPAINLAC), debido a que no es un sector exportador “y porque las empresas lácteas nacionales cuidaron el mercado nacional ajustando los precios”.

Durante el año 2009, el sector privado organizado en la Cámara trabajó sobre problemáticas comunes al sector, tales como promover el incremento del consumo de productos lácteos, defender los lácteos nacionales y establecer lazos de cooperación entre el sector privado y el sector público. Las inversiones privadas del año, en sistemas de frío, distribución y logística alcanzaron unos 15 millones de dólares.

El mismo referente, ante la pregunta de cuáles son las principales preocupaciones en el sector, respondió lo siguiente:

- La carencia de normativa suficientemente rigurosa que regule la comercialización de leche cruda genera un amplio sector informal de venta de ese tipo de leche. Ello representa riesgo para la salud.
- Carencia de normativa que obligue a vacunar el ganado contra brucelosis y tuberculosis. También factor de alto riesgo para la salud<sup>49</sup>.
- Necesidad de instalar un plan nacional lechero, como parte de una política lechera que involucre en forma conjunta al sector público y privado.

### 3. Dinámica social en territorios “fronterizos”

Las tensiones no han desaparecido en la “frontera”, tal como se había apuntado en la revisión del año pasado. Sistemáticamente, los medios de prensa del país se hicieron eco de los diversos casos de conflictos que tuvieron su exteriorización a lo largo del año 2009. En términos generales, los conflictos involucran a los diversos estamentos de la población rural, campesinos, indígenas, colonos inmigrantes y sus descendientes, y empresas agropecuarias. Ver algunos ejemplos de titulares de prensa en el Anexo 19.

En opinión de directivos de la Unión de Gremios de la Producción (UGP), “desde el punto de vista de la tranquilidad para trabajar, todavía no vemos que estemos en las puertas de un cambio significativo. Los

---

<sup>48</sup> Al cierre de la preparación de este documento, los datos de faenamiento de ganado se encuentran disponibles hasta el 2do cuatrimestre en el informe estadístico publicado en la página Web de SENACSA.

<sup>49</sup> Ante la consulta planteada, el especialista sectorial de IICA-Paraguay informó que en realidad existe una normativa muy

*lugares más conflictivos se encuentran en San Pedro, Concepción, y algunas zonas de Caaguazú, Alto Paraná e Itapúa”* (Ing. Héctor Cristaldo, Presidente de la UGP).

Estas breves referencias son indicativas de la existencia de un importante factor de inestabilidad, que requiere de una decidida acción de la institucionalidad del país, a fin de administrar las relaciones sociales en los territorios con criterios de inclusión y construcción y no de exclusión y destrucción.

A modo de síntesis, se puede decir que, al igual que la mayor parte de las economías del planeta, la paraguaya experimentó una marcada contracción en el 2009. En el caso paraguayo, la principal fuerza inductora de la menor actividad fue el agropecuario, cuyo bajón productivo no estuvo, sin embargo, asociado solamente con los problemas del mercado y los precios, sino también con las fuertes pérdidas ocasionadas por contingencias climáticas desfavorables: sequía y heladas. Como principales indicadores del desempeño pueden ser citados:

- (i) La producción de rubros agrícolas principales experimentaron una caída de 27% con respecto a los niveles de 2008;
- (ii) Entre los rubros producidos por la AF, el principal efecto contractivo del año lo marcó la variable climática, aunque los rubros de exportación, como el almidón de mandioca, recibieron también los efectos de la caída de la cotización internacional;
- (iii) Entre los rubros producidos mayormente por la AE, los granos experimentaron de lleno los efectos contractivos del clima y de la caída de los precios, la carne experimentó efectos más moderados, mientras que los lácteos mantuvieron su nivel de actividad;
- (iv) Dadas las condiciones climáticas que han caracterizado el periodo de la zafra 2009/10 y las perspectivas de cotizaciones internacionales, se espera un repunte de más de 40% en el nivel agregado de producción por sobre el alcanzado en el 2008/09;
- (v) El sistema agrario nacional sigue mostrando su escasa diversificación y su elevada dependencia en función del comportamiento climático;
- (vi) El valor de las exportaciones paraguayas redujo levemente su índice de concentración, pero permaneciendo aún por sobre el 75% la participación de sus 5 rubros mayores (grano de soja, carne, aceites, cereales, harinas);
- (vii) La oferta interna de varios rubros alimenticios sigue siendo deficitaria en función de la demanda: la leche, varias hortalizas, y varias frutas;
- (viii) En algunos rubros alimenticios, como la carne, la producción bruta es abundante pero la accesibilidad para las mayorías es limitada por los elevados precios al nivel del consumidor final;
- (ix) El escaso empeño puesto, en las instancias pertinentes, en la búsqueda de mecanismos que permitan debatir y establecer acuerdos sobre las estrategias apropiadas para la solución de los problemas, tanto en el nivel nacional como en el de territorios regionales y locales, es el caldo de cultivo para tensiones sociales en varias zonas.

## **V. TERCERA PARTE: A MODO DE VISIÓN PROSPECTIVA**

En el contexto externo, la actividad económica y el comercio internacional se encuentran en plena recuperación, aunque con signos de volatilidad e importantes niveles de incertidumbre e inseguridad con relación a la sostenibilidad del repunte, ya que, de conformidad con los análisis revisados, la reactivación se ha sustentado en importantes medidas gubernamentales de los países desarrollados de América y Europa para contrarrestar las fuerzas contractivas de la crisis.

Los países de América Latina y el Caribe, en especial los de América del Sur, y entre éstos el Paraguay, son vistos en esta coyuntura entre los de mayores posibilidades potenciales para tomar provecho de los efectos positivos que se espera de la recuperación económica mundial. En efecto, los datos y testimonios disponibles llevan a reconocer que el Paraguay posee amplio margen de crecimiento en varias cadenas de valor, tales como la stevia, el almidón de mandioca, las hortalizas y frutas, las carnes, los lácteos, la producción orgánica y agro-ecológica, sólo por citar los más visibles.

Internamente, el Paraguay no ha terminado de acomodar sus herramientas y sus aprestos para tomar ventajas sostenibles de las coyunturas favorables. Presenta la imagen de un territorio libre, a donde han arribado numerosos grupos humanos a hacer lo que quieren sin orden y sin que nadie los haya convocado nunca a participar del diseño y construcción de una visión de país productivo de largo plazo.

En el nivel macro, las cuentas del país se encuentran bastante ordenadas y, exceptuando las bruscas aceleradas de los principales agregados monetarios (sin que se perciban tendencias crediticias que las justifiquen), la marcada y persistente apreciación del guaraní frente a las monedas de los principales socios comerciales (la que naturalmente resta competitividad a los productos nacionales de exportación), el balance entre ingresos y gastos del Gobierno que tiende peligrosamente a volverse deficitario si no se consigue reducir la evasión e incrementar la recaudación, los indicadores macroeconómicos no presentan mayores signos de inestabilidad.

En lo sectorial agrario, han sido escrito varios documentos sobre propósitos de reforma y adecuación institucional que aparentaban contar con cierto consenso pero que, a la hora de su implementación no han podido ser pasados al plano de las realizaciones concretas.

Ya el año pasado, desde esta serie de revisiones sectoriales, se ponían de resalto los esfuerzos que se habían venido realizando en el desarrollo de propuestas innovadoras de adecuación institucional, cuyos resultados primarios habían sido para aquel entonces la instalación, en el ámbito agrario, del SIGEST, en cuyo marco fue formulado el Marco Estratégico Agrario, y paralelamente, en el ámbito de las políticas sociales, la construcción del Plan Nacional de Soberanía y Seguridad Alimentaria y Nutricional, PLANAL.

Hasta donde se ha podido percibir, ambas construcciones son complementarias una con otra, y no implican la creación de nuevas instituciones, sino más bien el cambio en los enfoques y métodos de abordaje de la problemática del desarrollo, desde un marco institucional ampliado, integrado e incluyente.

Algunos datos disponibles y testimonios recogidos muestran que varios instrumentos de políticas sectoriales, tales como el financiamiento de la producción con criterio de sustentabilidad, la generación y transferencia tecnológica, la educación, capacitación técnica y formación del capital humano y social, la promoción del agro-negocio, el control y preservación de la sanidad e inocuidad, se encuentran como en una suerte de estado vegetativo, sin mayores posibilidades de brindar respuestas eficaces y eficientes

a los requerimientos de una significativa transformación de la posición competitiva del aparato productivo agrario.

Mientras el aparato productivo, en especial el segmento de la AF, sigue debatiéndose en sus tradicionales problemas de baja productividad y competitividad, escasa capacidad de generación de ingreso, y elevadas carencias ocupacionales para los miembros de las familias, entre otras características, desde las instituciones del Estado no se ha podido acondicionar programas serios, responsables y de amplia cobertura para la promoción, financiamiento y adecuado acompañamiento técnico que apunten a la incorporación de innovaciones tecnológicas de impacto como el riego, a la par de desarrollar y fortalecer los encadenamientos productivos locales y regionales que, a su vez, tengan repercusiones positivas sobre el empleo rural.

A modo ilustrativo, resulta pertinente el siguiente ejemplo: en los últimos tiempos, la Entidad Binacional Itaipú interviene decididamente en la tarea de promoción del agro-negocio y otras facetas del desarrollo en el medio rural del país. Un esfuerzo muy importante que, sin embargo, estaría requiriendo de mayor ordenamiento y funcionalidad estratégica a fin de evitar las intervenciones dispersas.

Durante la ronda de entrevistas aplicadas, en el marco de la preparación de este documento, alguien dijo que necesitamos construir y, en algunos casos, restablecer puentes e instancias de diálogo entre la gente en el país.

Un aspecto que ya fuera abordado en las revisiones anteriores de esta serie se relaciona con la necesidad de encontrar mecanismos que faciliten el abordaje de los desafíos locales y regionales con criterios de integralidad y amplia participación de todas las partes involucradas en determinadas unidades territoriales.

Específicamente, en la segunda revisión de esta serie, preparada a principios del año 2009, se había tratado de poner de resalto el tema de las concertaciones, tal vez en una perspectiva territorial y una institucionalidad reformada, de cara a objetivos nacionales que cuenten con el amplio respaldo de las partes interesadas.

En realidad, uno puede darse cuenta que mucha gente lo está haciendo. Lo están haciendo los productores de mandioca con los propietarios de la empresa que industrializa el rubro, lo están haciendo los cultivadores de ka'a he'e con la novel empresa procesadora, lo están haciendo pequeños productores asociados a comités y pequeñas cooperativas en varias zonas, lo están haciendo productores de caña de azúcar orgánica con la empresa fabricante y exportadora de azúcar orgánica, y así sucesivamente.

Porque en el fondo de las cosas, el impacto final deseado es que las ecuaciones que representan la vida socio-económica, cultural y ambiental de la ciudadanía arrojen como resultado una calidad de vida superior para todos y todas.

En otras palabras, que la prosperidad deje de ser un estado sólo alcanzable por minorías, sino abarque a crecientes segmentos de la población. Que el paisaje cotidiano en el sector agro-rural del Paraguay deje de ser el de las confrontaciones estériles.

Algunos logros previos que serían necesarios alcanzar tendrían que ver con una institucionalidad orientada a soluciones y a la formación de capital social, un sistema incluyente de acceso a la información y conocimientos apuntando a niveles de excelencia en lo que respecta a capital humano, y unos actores territoriales organizados para maximizar las funciones de producción de las cadenas de valor relevantes.

En términos de insumos básicos, posiblemente se necesite ajustar y enriquecer el marco normativo,

muchos acuerdos y cooperaciones, mucha capacitación en todos los órdenes, un diseño presupuestario adecuado, mucha investigación y facilitación de procesos territoriales locales, y bastante atención a las necesidades de infraestructuras y otras inversiones tanto prediales como extraprediales.

Es de singular importancia que se inicien las gestiones de acreditación de los laboratorios, tanto los del INTN como de otras instituciones, ante el organismo nacional de acreditación, a fin de ofrecer suficientes garantías sobre la competencia técnica de los servicios prestados y confianza a los consumidores.

Algunas interrogantes que quedan instaladas luego de considerar los puntos precedentes son: ¿Qué está faltando? ¿Gestión? ¿O es que el acuerdo no es completo? Si es así, ¿En qué cosas existen acuerdos? ¿Qué cosas se pueden avanzar de inmediato en aquellos asuntos acordados? ¿Qué cosas hay que seguir debatiendo?

Desde este material de comunicación, se hacen votos para que las formulaciones y amplios acuerdos expresados en los instrumentos de creación e institucionalización progresen lo más aceleradamente posible hacia la puesta en práctica de efectivos y eficientes procesos de desarrollo sustentable. El país cuenta a estas alturas con abundantes lecciones aprendidas y sería importante reconocerlas y utilizarlas en provecho de los futuros ajustes que deban introducirse a la gestión institucional de los referidos procesos.

Esto último se inserta precisamente en uno de los ejes institucionales que, a criterio de los responsables de esta publicación, requiere de análisis y debate.

Al hacer referencia ahora a la necesidad de mayor orden y funcionalidad estratégica en las acciones, entre las cuales las intervenciones financieras de la Itaipú han sido tomadas aquí a modo de ejemplo para



# ANEXOS



## ANEXO 1

## ENTREVISTAS REALIZADAS

Entidad/Organización	Contacto
COOPROSE	Lic. Celso Cañiza
- Cámara de la Stevia	Nelson Gonzáles
- NL STEVIA Ypacarai	
CODIPSA - Asunción	Mirta Silva
	Stephan Kehler
CEPACOOOP	Ing. Oscar Peña
	Ing. Milciades Sosa
UGP	Ing. Hector Cristaldo
AZUCARERA ITURBE	Dr. Roberto Codas
CÁMARA DE INDUSTRIAS LÁCTEAS	Sr. Erno Becker
	Jazmin Torres
DGP/MAG	Ing. Marciano Barreto
	Ing. Liliana Miranda
MCA	Emilio Cantero
APPRO	Señor Daniel González
Coop. Caraguatay poty	Sr. Miguel Quintana
Asoc. Cañeros Iturbe	Sr. Hugo Rodriguez
Coop. Carlos Pfnnl	Wilfrido Metzinger
Coop. Raúl Peña	Arcy Hofsttaeter
DEAG Caazapa <i>Oficina del IICA en Paraguay</i>	Ing. Manuel Morel <sup>57</sup> -
Programa REDES (FECOPROD – FIDA)	Ing. Rubén Irala
	(Red Guairá)

## ANEXO 2

FAENAMIENTO DE GANADO BOVINO PARA  
EXPORTACIÓN Y CONSUMO INTERNO

Año	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sub-total 1° - cuatrimestres	Set	Oct	Nov	Dic	Sub-total 3° trimestre	TOTAL
2008	65386	81820	98107	129602	125251	102958	76239	86722	768093	73665	60664	60565	61932	256826	1024919
2009	71095	89441	118182	115975	97583	104432	109436	111203	819356						
Exportación															
2008	11773	11855	9899	15395	14224	14530	11465	9276	98417	7684	8732	7793	8473	32682	131099
2009	7447	3644	2642	3859	2338	4290	2527	1987	28734						
Cons Int Frigo															
2008	17026	14107	14656	15128	15143	14385	14597	11674	116716	11161	14309	14731	18455	58656	175372
2009	17740	18802	20223	20692	21731	22288	21245	20250	162971						
Cons Int Mata															
2008	28799	25962	24555	30523	29367	28915	26062	20950	215133	18845	23041	22524	26928	91338	306471
2009	25187	22446	22865	24551	24069	26578	23772	22237	191705						
Total Cons Int															

FUENTE: SENACSA. Estadísticas pecuarias. 2008 y 1°-2° cuatrimestre de 2009.

## ANEXO 3

EJECUCIÓN PRESUPUESTARIA  
Mil millones de guaraníes

CONCEPTO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	TOTAL	%	Totales E-N
<b>INGRESOS</b>															
<b>2007</b>	778	641	1058	886	1060	775	907	919	821	968	1036	1019	10868	100,0	9849
Tributarios													7019	64,6	
No tributarios													3794	34,9	
De Capital													55	0,5	
<b>2008</b>	1035	1028	993	1066	1161	983	1092	954	1092	990	1233	1154	12781	100,0	11627
Tributarios													8656	67,7	
No tributarios													4063	31,8	
De Capital													62	0,5	
<b>2009</b>	942	938	987	1332	1195	1001	1313	1088	1188	1118	1370	1300	13772	* 100,0	12472
Tributarios													8414	67,5	**
No tributarios													4016	32,2	**
De Capital													42	0,3	**
<b>EGRESOS</b>															
<b>2007</b>	634	575	719	688	803	720	850	803	861	866	949	1807	10275	100,0	8468
<b>Saldos</b>	144	66	339	198	257	55	57	116	-40	102	87	-788	593		
<b>Corrientes</b>													7964	77,5	
Personal													4456	43,4	
Otros													3508	34,1	
<b>De Capital</b>													2311	22,5	
<b>2008</b>	649	718	901	906	805	813	950	794	837	858	983	1736	10950	100,0	9214
<b>Saldos</b>	386	310	92	160	356	170	142	160	255	132	250	-582	1831		
<b>Corrientes</b>													8962	81,8	
Personal													5263	48,1	
Otros													3699	33,8	
<b>De Capital</b>													1988	18,2	
<b>2009</b>	647	786	1071	964	1038	1043	1038	1093	1290	1239	1182	2124	13515	* 100,0	11391
<b>Saldos</b>	295	152	-84	368	157	-42	275	-5	-102	-121	188	-824	257		
<b>Corrientes</b>													8853	77,7	**
Personal													5088	44,7	**
Otros													3765	33,1	**
<b>De Capital</b>													2538	22,3	

FUENTE: BCP. Informe Económico. Diciembre de 2009

\* Incluye valores de Diciembre estimados por extrapolación

\*\* Calculados sobre sub totales de Enero a Noviembre

## ANEXO 4

## AGREGADOS MONETARIOS

Mil millones de guaraníes

CONCEPTO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
M0												
2007	2922	3006	3113	3199	3111	3219	3319	3314	3370	3400	3532	4326
2008	3939	3929	4168	4325	4320	4385	4342	4346	4270	4297	4264	4973
2009	4425	4218	4224	4292	4274	4324	4329	4365	4416	4474	4654	5538
Interanual 8/7	1,35	1,31	1,34	1,35	1,39	1,36	1,31	1,31	1,27	1,26	1,21	1,15
Interanual 9/8	1,12	1,07	1,01	0,99	0,99	0,99	1,00	1,00	1,03	1,04	1,09	1,11
M1												
2007	6134	6226	6678	6805	6933	7288	7279	7501	7570	7640	7971	9180
2008	8708	8829	9252	9758	9889	9903	10130	10047	9535	9038	8885	9870
2009	9275	9158	9146	9378	9791	9834	9972	10060	10250	10687	11048	12788
Interanual 8/7	1,42	1,42	1,39	1,43	1,43	1,36	1,39	1,34	1,26	1,18	1,11	1,08
Interanual 9/8	1,07	1,04	0,99	0,96	0,99	0,99	0,98	1,00	1,07	1,18	1,24	1,30

FUENTE: BCP. Informe Económico. Diciembre de 2009. Cuadro N° 20

## ANEXO 5

## DEPÓSITOS DEL SECTOR PRIVADO

Mil millones de guaraníes

CONCEPTO	dic-07	dic-08	Var 08/07	dic-09	Var 09/08
Moneda Nacional	7993	10063	1,26	13709	1,36
Cuenta Corriente	5335	5829	1,09	8331	1,43
Ahorro a la vista	1076	1469	1,37	1886	1,28
Ahorro a plazo	4	8	2,00	7	-0,12
Certificados de depósito	1578	2757	1,75	3485	1,26
Moneda Extranjera	6595	8942	1,36	9945	1,11
TOTAL DEPÓSITOS	14588	19005	1,30	23654	1,24
Porcentajes Moneda Nacional	55	53	-0,04	58	1,09

FUENTE: BCP. Informe Económico. Diciembre de 2009. Cuadro N° 22

## ANEXO 6

## CRÉDITOS DEL SECTOR BANCARIO AL SECTOR PRIVADO

Mil millones de guaraníes

CONCEPTO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
<b>Moneda Nacional</b>												
2006	3379	3394	3416	3373	3414	3368	3403	3450	3554	3674	3820	3889
2007	3851	3849	3800	3758	3779	4099	4199	4528	4781	5038	5315	5486
2008	6068	6421	6517	6701	6816	6918	7158	7410	7898	8114	8308	8468
2009	8803	8895	8940	9140	9226	9380	9581	9888	10254	10588	10902	11160
Variación. Interanual 7/6	114,0	113,4	111,2	111,4	110,7	121,7	123,4	131,2	134,5	137,1	139,1	141,1
Variación. Interanual 8/7	157,6	166,8	171,5	178,3	180,4	168,8	170,5	163,6	165,2	161,1	156,3	154,4
Variación. Interanual 9/8	145,1	138,5	137,2	136,4	135,4	135,6	133,9	133,4	129,8	130,5	131,2	131,8
Diferencia. de variación.8/7-7/6	43,6	53,4	60,3	66,9	69,7	47,1	47,1	32,4	30,7	23,9	17,2	13,3
Diferencia. de variación.9/8-8/7	-12,50	-28,29	-34,32	-41,92	-45,01	-33,18	-36,62	-30,21	-35,37	-30,57	-25,09	-22,57
<b>Moneda Extranjera</b>												
2006	2989	2944	2892	2840	2878	2871	2942	2940	3025	3023	3082	3100
2007	3181	3173	3324	3373	3401	3655	3725	3867	4118	4154	4285	4489
2008	4405	4409	4590	4528	4757	4722	4809	4907	5101	5799	6115	6354
2009	6491	6531	6423	6308	6134	6183	6221	6246	6283	6683	6847	6976
Variación. Interanual 7/6	106,4	107,8	114,9	118,8	118,2	127,3	126,6	131,5	136,1	137,4	139,0	144,8
Variación. Interanual 8/7	138,5	139,0	138,1	134,2	139,9	129,2	129,1	126,9	123,9	139,6	142,7	141,5
Variación. Interanual 9/8	147,4	148,1	139,9	139,3	128,9	130,9	129,4	127,3	123,2	115,2	112,0	109,8
Diferencia. de variación.8/7-7/6	32,1	31,2	23,1	15,5	21,7	1,9	2,5	-4,6	-12,3	2,2	3,7	-3,3
Diferencia. de variación.9/8-8/7	8,9	9,2	1,8	5,1	-10,9	1,7	0,3	0,4	-0,7	-24,4	-30,7	-31,8
<b>Total</b>												
2006	6368	6338	6308	6213	6292	6239	6345	6390	6579	6697	6902	6989
2007	7032	7022	7124	7131	7180	7754	7924	8395	8899	9192	9600	9975
2008	10473	10830	11107	11229	11573	11640	11967	12317	12999	13913	14423	14822
2009	15294	15426	15363	15448	15360	15563	15802	16134	16537	17271	17749	18136
Variación. Interanual 7/6	110,4	110,8	112,9	114,8	114,1	124,3	124,9	131,4	135,3	137,3	139,1	142,7
Variación. Interanual 8/7	148,9	154,2	155,9	157,5	161,2	150,1	151,0	146,7	146,1	151,4	150,2	148,6
Variación. Interanual 9/8	146,0	142,4	138,3	137,6	132,7	133,7	132,0	131,0	127,2	124,1	123,1	122,4
Diferencia. de variación.8/7-7/6	38,51	43,44	42,97	42,69	47,07	25,83	26,14	15,34	10,81	14,10	11,15	5,87
Diferencia. de variación.9/8-8/7	-2,90	-11,79	-17,59	-19,90	-28,46	-16,41	-18,98	-15,73	-18,86	-27,22	-27,18	-26,23

FUENTE: BCP. Informe Económico. Diciembre de 2009. Cuadro N° 24

## ANEXO 7

## INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR

CONCEPTO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	Promedio
<b>Índice General 2007</b>	93,4	93,1	92,2	93,1	93,6	93,0	93,3	96,5	97,4	101,0	98,7	100,0	95,4
Variación mensual	-1	-0,3	-1	0,9	0,5	-0,7	0,4	3,4	0,9	3,7	-2,2	1,3	
Variación acumulada	-1	-1,3	-2,3	-1,4	-0,8	-1,5	-1,1	2,3	3,2	7,0	4,6	6,0	
Variación Interanual	9,8	8,3	5,6	6,2	7,1	6,8	7,5	10,9	10,1	12,0	7,4	6,0	
<b>Índice General 2008</b>	101,6	102,9	103,6	104,4	104,2	105,4	105,9	106,5	106,2	106,5	106,9	107,5	105,1
Variación mensual	1,6	1,3	0,7	0,8	-0,2	1,2	0,5	0,6	-0,3	0,3	0,4	0,6	
Variación acumulada	1,6	2,9	3,6	4,4	4,2	5,4	5,9	6,5	6,2	6,5	6,9	7,5	
Variación Interanual	8,8	10,5	12,3	12,1	11,3	13,4	13,4	10,4	9,1	5,5	8,3	7,5	
<b>Índice General 2009</b>	107,6	107,3	107,1	106,5	106,5	107,4	107,1	108,2	108,6	109,5	109,0	109,5	107,9
Variación mensual	0,1	-0,3	-0,2	-0,6	0	0,8	-0,3	1	0,4	0,8	-0,5	0,5	
Variación acumulada	0,1	-0,2	-0,4	-0,9	-0,9	-0,1	-0,4	0,7	1	1,9	1,4	1,9	
Variación Interanual	5,9	4,3	3,4	2	2,2	1,9	1,1	1,6	2,3	2,8	2	1,9	

FUENTE: BCP. Informe Económico. Diciembre de 2009. Cuadro N° 14

## ANEXO 8

## TIPO DE CAMBIO NOMINAL Y REAL DEL GUARANÍ

Tipo de Cambio Nominal		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Dólar	2008	4712	4683	4527	4280	4080	3979	3977	3986	3996	4409	4837	4892
	2009	5005	5107	5135	5046	5036	5024	5006	4952	4930	4876	4830	4654
	Variación interanual	1,06	1,09	1,13	1,18	1,23	1,26	1,26	1,24	1,23	1,11	1,00	0,95
Real	2008	2657	2702	2634	2533	2455	2456	2499	2479	2251	2030	2138	2037
	2009	2168	2205	2216	2275	2428	2565	2585	2686	2695	2805	2796	2659
	Variación interanual	0,82	0,82	0,84	0,90	0,99	1,04	1,03	1,08	1,20	1,38	1,31	1,31
Peso	2008	1499	1483	1433	1352	1294	1307	1317	1315	1299	1365	1454	1431
	2009	1446	1457	1408	1367	1353	1335	1316	1291	1283	1275	1268	1222
	Variación interanual	0,96	0,98	0,98	1,01	1,05	1,02	1,00	0,98	0,99	0,93	0,87	0,85
Euro	2008	6932	6901	6823	7076	6401	6255	6329	5990	6367	5880	6167	6533
	2009	6664	6539	6681	6654	6861	7030	7044	7058	7159	7136	7197	6862
	Variación interanual	0,96	0,95	0,98	0,94	1,07	1,12	1,11	1,18	1,12	1,21	1,17	1,05

Índices de Tipo de Cambio Real		E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
ITCER	2008	113,97	113,85	111,02	107,03	104,34	103,74	106,04	104,14	99,72	96,81	102,49	100,11
	2009	114,63	106,29	105,59	106,65	110,92	113,82	114,32	115,33	115,66	117,53	118,22	112,39
	Variación interanual	1,01	0,93	0,95	1,00	1,06	1,10	1,08	1,11	1,16	1,21	1,15	1,12
ITCRB-US	2008	100,16	98,75	94,89	89,45	85,7	82,75	82,79	82,88	83,68	92,52	101,1	101,94
	2009	99,29	101,52	101,35	100,59	100,59	101,25	99,99	99,79	98,45	96,89	98,19	94,33
	Variación interanual	0,99	1,03	1,07	1,12	1,17	1,22	1,21	1,20	1,18	1,05	0,97	0,93
ITCRB-BR	2008	155,42	156,84	152,95	146,93	145,01	146,19	150,62	148,06	134,95	122,55	129,01	122,05
	2009	127,49	130,36	130,31	134,4	143,34	150,06	151,06	154,84	155,37	160,53	160,94	151,9
	Variación interanual	0,82	0,83	0,85	0,91	0,99	1,03	1,00	1,05	1,15	1,31	1,25	1,24
ITCRB-AR	2008	80,66	79,42	76,9	72,68	70,4	70,98	71,63	71,52	71,23	75,01	79,31	77,54
	2009	78,22	79,11	77,28	75,84	75,39	74,44	74,48	73,02	72,88	72,44	73,07	70,79
	Variación interanual	0,97	1,00	1,00	1,04	1,07	1,05	1,04	1,02	1,02	0,97	0,92	0,91

FUENTE: BCP. Informe Económico. Diciembre de 2009. Cuadro N° 50

## ANEXO 9

CRÉDITO DEL SISTEMA DE BANCOS Y FINANCIERAS POR SECTOR DE ACTIVIDAD  
ECONÓMICA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2009

ACTIVIDADES ECONÓMICAS	BANCOS										FINANCIERAS	TOTAL GENERAL	Porcenta- jes sobre Total
	Sucursales extranjeras	Propiedad extranjera mayoritaria	Propiedad local mayoritaria	Sub-total Bancos Privados	Banco Nacional de Fomento	Sub-total Bancos	Sub-total Bancos						
Sub-total agropecuario	145.349	3.911.973	3.645.290	7.702.612	285.105	7.987.717				327.412	8.315.129	34,6	
Agricultura	127.300	2.664.088	2.566.911	5.358.299	252.513	5.610.812				226.630	5.837.442	24,3	
Ganadería	18.049	1.247.885	1.078.379	2.344.313	32.592	2.376.905				100.782	2.477.687	10,3	
Sub-totales otras actividades	1.785.796	5.305.249	6.632.267	13.723.312	509.423	14.232.735				1.480.173	15.712.908	65,4	
Industria	207.501	934.961	882.915	2.025.377	39.102	2.064.479				48.264	2.112.743	8,8	
Comercio por mayor	149.464	1.011.988	1.411.883	2.573.335	85.150	2.658.485				109.424	2.767.909	11,5	
Comercio por menor	20.558	413.428	1.264.154	1.698.140	3.263	1.701.403				446.469	2.147.872	8,9	
Servicio	135.201	1.157.160	1.246.737	2.539.098	15.465	2.554.563				141.294	2.695.857	11,2	
Consumo	4.757	898.985	1.097.240	2.000.982	315.688	2.316.670				535.966	2.852.636	11,9	
Exportación	-	9.996	8.133	18.129	-	18.129				5	18.134	0,1	
Sector financiero	1.268.315	878.731	721.205	2.868.251	50.755	2.919.006				198.751	3.117.757	13,0	
TOTALES	1.931.145	9.217.222	10.277.557	21.425.924	794.528	22.220.452				1.807.585	24.028.037	100,0	
Porcentajes s/ Total	8,0	38,4	42,8	89,2	3,3	92,5				7,5	100		

FUENTE: BCP. Superintendencia de Bancos; Boletín de Bancos y Boletín de Financieras. 31-12-2009

## ANEXO 10

**CRÉDITOS CONCEDIDOS POR ENTIDADES FINANCIERAS PÚBLICAS AL SECTOR  
AGROPECUARIO Y OTROS SECTORES  
ENERO-DICIEMBRE DE 2009**

ENTIDAD	SECTOR	PRESTAMOS		
		N° de beneficiarios/clientes	Mil millones de guaraníes	Promedio por Unidad Financiada. (G1000)
<b>CAH</b>	Agrícola (ha)	64.625	49,8	770,6
	Pecuario	3.439	39,3	11.427,7
	Artesanal	242	0,6	2.644,6
	Pequeña Industria	497	1,4	2.816,9
	Actividades Afines	3.257	0,6	193,4
	<b>TOTAL</b>	<b>72.060</b>	<b>91,8</b>	<b>1.273,5</b>
<b>BNF</b>	Agropecuario	3.877	266,5	68.738,7
	Comercial	39.556	277,8	7.023,0
	Industrial/microempresas	125	3,6	29.120,0
	<b>TOTAL</b>	<b>43.558</b>	<b>547,9</b>	<b>12.579,5</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>115.618</b>	<b>639,7</b>	<b>5.533,0</b>

Observación: Las operaciones del BNF con el sector comercial incluyen asistencia a funcionarios públicos

FUENTE: Elaborado con datos de:

BNF: Reporte Institucional al 31 de Septiembre de 2009

CAH: Resumen general de préstamos aprobados por sector productivo. 2009. Unidad estadística.

## ANEXO 11

CAH: PRINCIPALES ACTIVIDADES FINANCIADAS  
AÑO 2009

Sector	Actividad	Unidad	Cantidad	Monto financiado (G 1000 millones)	Promedio por unidad financiada (Guaraníes)
<b>Agrícola</b>	Soja	ha	18.250	18,04	988.493
	Sésamo	ha	12.259	5,91	482.095
	Algodón	ha	8.694	4,45	511.847
	Caña de azúcar	ha	8.858	9,32	1.052.156
	Trigo	ha	3.177	2,01	632.672
	Maíz	ha	3.007	1,26	419.022
	Mandioca	ha	1.421	1,13	795.215
	Girasol	ha	1.337	0,98	732.984
	Yerba mate	ha	1.329	1,11	835.214
	Piña	ha	1.152	0,72	625.000
	Habilla	ha	747	0,38	508.701
	Arroz	ha	623	0,53	850.722
	Banano	ha	644	1,35	2.096.273
	Ka á He é	ha	197	0,44	2.233.503
	Tomate	ha	107	0,51	4.766.355
	Naranjo agrio	ha	366	0,05	136.612
	Tung	ha	315	0,13	412.698
	Otros	ha	2.142	1,41	658.263
	<b>TOTAL</b>	ha	<b>64.625</b>	<b>49,7</b>	<b>769.516</b>
	<b>Pecuario</b>	Prod. Bovina	Beneficiario	2119	26,31
Prod. Leche		Beneficiario	938	10,87	11.588.486
Prod. Porcina		Beneficiario	229	0,93	4.061.135
Prod. Avícola		Beneficiario	91	0,81	8.901.099
Prod. Piscícola		Beneficiario	11	0,22	20.000.000
Prod. Apícola		Beneficiario	41	0,11	2.682.927
Otros		Beneficiario	9	0,04	4.444.444
<b>TOTAL</b>			<b>3438</b>	<b>39,29</b>	<b>11.428.156</b>
<b>Artisanal TOTAL</b>	<b>Varias</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>242</b>	<b>0,64</b>	<b>2.644.628</b>
<b>Pequeña industria TOTAL</b>	<b>Varias</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>497</b>	<b>2,01</b>	<b>4.044.266</b>
<b>Actividades afines TOTAL</b>	<b>Varias</b>	<b>Beneficiario</b>	<b>3257</b>	<b>0,90</b>	<b>276.328</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>				<b>92,57</b>	

Fuente: Elaborado en base a Copia de Prestamos Aprobados. CAH/Unidad Estadística. 2009

## ANEXO 12

RECURSOS PRESUPUESTARIOS DEL MAG EN GENERACIÓN Y  
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

GUARANÍES	2.005	Incremento	2.006	Incremento	2.007	Incremento	2.008	Incremento	2.009	2.010
Extensión	9.779.905.177	120	11.735.338.219	101	11.908.029.373	115	13.730.229.799	244	33.560.577.044	28.157.868.053
Educación	9.502.598.071	112	10.663.740.389	147	15.715.483.075	112	17.573.850.585	173	30.353.812.576	27.382.239.980
Investigación	6.197.338.131	122	7.586.335.940	108	8.156.846.818	111	9.091.930.403	224	20.363.513.623	16.784.018.000
Sub total	25.479.841.379	118	29.985.414.548	119	35.780.359.266	113	40.396.010.787	209	84.277.903.243	72.324.126.033
<b>TOTAL</b>	<b>381.655.482.107</b>	<b>100</b>	<b>382.388.511.296</b>	<b>92</b>	<b>351.063.455.174</b>	<b>101</b>	<b>355.327.213.374</b>	<b>166</b>	<b>589.907.432.853</b>	<b>668.565.374.051</b>
CAMBIO	6.150		5.620		5.020		4.363		5.134	5.000
DÓLARES	2.005	Incremento	2.006	Incremento	2.007	Incremento	2.008	Incremento	2.009	2.010
Extensión	1.590.228	131	2.088.138	114	2.372.117	133	3.146.970	208	6.536.926	5.631.574
Educación	1.545.138	123	1.897.463	165	3.130.574	129	4.027.928	147	5.912.313	5.476.448
Investigación	1.007.697	134	1.349.882	120	1.624.870	128	2.083.871	190	3.966.403	3.356.804
Sub total	4.143.064	129	5.335.483	134	7.127.562	130	9.258.769	177	16.415.641	14.464.825
<b>TOTAL</b>	<b>62.057.802</b>	<b>110</b>	<b>68.040.660</b>	<b>103</b>	<b>69.932.959</b>	<b>116</b>	<b>81.441.030</b>	<b>141</b>	<b>114.902.110</b>	<b>133.713.075</b>

FUENTE: Preparado con datos proporcionados por la Dirección General de Planificación del MAG.

Observación: Para el tipo de cambio del 2010 fue utilizado estimativamente G5.000 en base a expectativas publicadas en la prensa.

CAMBIO	2.008	2.009
E	4.712	5.005
F	4.683	5.107
M	4.527	5.135
A	4.280	5.046
M	4.080	5.036
J	3.979	5.024
J	3.977	5.006
A	3.986	4.952
S	3.996	4.930
O	4.409	4.876

## ANEXO 13

**PIB GLOBAL Y SECTORIAL**  
Mil millones de guaraníes constantes de 1994

Sector económico	PIB por Año					Variaciones Interanuales				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009
<b>BIENES</b>	<b>6.882</b>	<b>7.060</b>	<b>7.668</b>	<b>8.212</b>	<b>7.322</b>	<b>2,59</b>	<b>8,61</b>	<b>7,09</b>	<b>-10,8</b>	
<b>Primarios</b>	<b>4.009</b>	<b>4.152</b>	<b>4.746</b>	<b>5.172</b>	<b>4.322</b>	<b>3,57</b>	<b>14,31</b>	<b>8,98</b>	<b>-16,4</b>	
Sub-total agropecuario y forestal	3.977	4.121	4.714	5.139	4.288	3,62	14,39	9,02	-16,6	
Agricultura	2.685	2.718	3.373	3.727	2.840	1,23	24,10	10,50	-23,8	
Ganadería	987	1.092	1.022	1.089	1.133	10,64	-6,41	6,56	4,0	
Forestal	305	311	319	323	315	1,97	2,57	1,25	-2,5	
Otros primarios	32	31	32	33	34	-3,13	3,23	3,13	3,0	
<b>Secundarios</b>	<b>2.873</b>	<b>2.908</b>	<b>2.922</b>	<b>3.040</b>	<b>3.000</b>	<b>1,22</b>	<b>0,48</b>	<b>4,04</b>	<b>-1,3</b>	
Industria	2.257	2.314	2.285	2.336	2.286	2,53	-1,25	2,23	-2,1	
Construcción	616	594	637	704	714	-3,57	7,24	10,52	1,4	
<b>SERVICIOS</b>	<b>7.563</b>	<b>8.010</b>	<b>8.437</b>	<b>8.835</b>	<b>9.038</b>	<b>5,91</b>	<b>5,33</b>	<b>4,72</b>	<b>2,3</b>	
Electricidad y agua	272	295	312	323	337	8,46	5,76	3,53	4,3	
Transporte	627	675	739	780	721	7,66	9,48	5,55	-7,6	
Comunicaciones	559	637	714	748	785	13,95	12,09	4,76	4,9	
Comercio	2.893	3.061	3.220	3.352	3.218	5,81	5,19	4,10	-4,0	
Finanzas	328	345	363	428	466	5,18	5,22	17,91	8,9	
Viviendas	295	300	306	311	317	1,69	2,00	1,63	1,9	
Gobierno general y otros	2.589	2.697	2.783	2.893	3.194	4,17	3,19	3,95	10,4	
<b>VALOR AGREGADO BRUTO</b>	<b>14.445</b>	<b>15.070</b>	<b>16.105</b>	<b>17.047</b>	<b>16.360</b>	<b>4,33</b>	<b>6,87</b>	<b>5,85</b>	<b>-4,0</b>	
<b>PIB a precios de comprador</b>	<b>15.666</b>	<b>16.346</b>	<b>17.452</b>	<b>18.468</b>	<b>17.760</b>	<b>4,3</b>	<b>6,8</b>	<b>5,8</b>	<b>-3,8</b>	

FUENTE: BCP. Informe Económico Diciembre 2009. Anexo Estadístico. Cuadro N° 1

ANEXO 14  
DESEMPEÑO PRODUCTIVO DEL SECTOR Y PERSPECTIVAS  
ANEXO 14.1  
PRODUCCIÓN AGRÍCOLA: LOS NÚMEROS DE LA CAÍDA PRODUCTIVA

Principales rubros	Superficie (1000ha)		Variación (%)	Producción (Toneladas)		Variación (%)	Rendimiento (Ton/ha)		
	2007/08	2008/09		2007/08	2008/09		2007/08	2008/09	
Soja	2.463.510	2.570.000	4,3	6.311.794	3.855.000	-38,9	2,6	1,5	-41,5
Maíz	858.101	774.100	-9,8	2.471.711	1.857.840	-24,8	2,9	2,4	-16,7
Algodón	66.256	30.000	-54,7	63.760	18.000	-71,8	1,0	0,6	-37,7
Mandioca	170.694	180.000	5,5	2.218.530	2.610.000	17,6	13,0	14,5	11,6
Trigo	381.028	508.000	33,3	799.632	1.066.800	33,4	2,1	2,1	0,1
Poroto	55.424	61.400	10,8	44.628	42.980	-3,7	0,8	0,7	-13,1
Caña de Azúcar	81.830	100.000	22,2	5.079.612	4.800.000	-5,5	62,1	48	-22,7
Maní	24.113	25.100	4,1	29.988	22.590	-24,7	1,2	0,9	-27,6
Girasol	99.139	194.000	95,7	181.075	194.000	7,1	1,8	1	-45,2
Arroz con riego	33.870	50.000	47,6	144.692	215.000	48,6	4,3	4,3	0,7
Tabaco	2.220	3.250	46,4	3.761	5.688	51,2	1,7	1,8	3,3
Sésamo	69.857	100.000	43,1	50.049	65.000	29,9	0,7	0,7	-9,3
Tártago	4.828	5.000	3,6	4.919	4.500	-8,5	1,0	0,9	-11,7
<b>SUB-TOTAL</b>	<b>4.310.870</b>	<b>4.600.850</b>	<b>6,7</b>						

FUENTE: Unidad de Estudios Agroeconómicos/DGP en base a datos de la DCEA, SUB CENTROS DE LA DCEA, DEAG, CAPECO, CADELPA, INBIO, CAPEXSE, SENAIVE y COOPERATIVAS

## ANEXO 14.2

PRODUCCIÓN AGRÍCOLA PRINCIPAL  
2008 – 2009

Principales rubros	Superficie (ha)	Producción (Ton)	Precio unitario (G/kilo)	VBP (Millones de G)	Rendimiento/ha
Soja	2.570.000	3.855.000	1.648	6.353.040	1,5
Maíz	774.100	1.857.840	800	1.486.272	2,4
Algodón	30.000	18.000	1.090	19.620	0,6
Mandioca	180.000	2.610.000	300	783.000	14,5
Trigo	508.000	1.066.800	900	960.120	2,1
Poroto	61.400	42.980	4.000	171.920	0,7
Caña de Azúcar	100.000	4.800.000	110.000	528.000	48,0
Maní	25.100	22.590	4.000	90.360	0,9
Girasol	194.000	194.000	950	184.300	1,0
Arroz con riego	50.000	215.000	1.200	258.000	4,3
Tabaco	3.250	5.688	2.000	11.376	1,8
Sésamo	100.000	65.000	3.300	214.500	0,7
Tártago	5.000	4.500	1.000	4.500	0,9

FUENTES: MAG, DCEA. Estimación de principales rubros zafra 2008-2009 y 2009-2010. 17  
 Febrero 2010  
 MAG, DC. Precios de compra de granos y otros rubros agrícolas en plantas industriales, comerciales y cooperativas. 2009

Año 2010

## ANEXO 14.3

## CENTRAL NACIONAL DE COOPERATIVAS - UNICOOP

Volumen de Producción por Rubro y por Cooperativa periodo 2008/09. (Toneladas)										
Cooperativas	Soja	Trigo	Maíz	Girasol	Canola	Yerba Mate	Algodón	Sorgo	Total	
Col. Unidas	178.942	134.297	13.836	35.529	-	7.000	-	2.066	371.670	
Coopasam	37.700	16.468	46.771	-	-	-	-	-	100.939	
Copronar	23.000	15.000	12.000	3.000	8.000	-	-	-	61.000	
Naranjito	26.000	17.830	8.200	7.880	1.550	-	-	-	61.460	
Pindo	81.447	84.834	46.604	7.238	1.065	-	-	-	221.188	
Raúl Peña	29.950	19.452	3.480	961	1.305	-	106	-	55.254	
Unión	21.440	30.770	11.940	1.390	322	-	-	-	65.862	
Curupayty	18.289	18.217	17.396	3.074	1.118	-	-	-	58.094	
Total 2007/8	416.768	336.868	160.227	59.072	13.360	7.000	106	2.066	995.467	

FUENTE: Proporcionado por la oficina de UNICOOP en Santa Rita, Alto Paraná - Atención de Leila Menegon

## ANEXO 14.4

ESTIMACIÓN DE LOS PRINCIPALES RUBROS  
ZAFRAS 2009 – 2010

CULTIVOS	ZAFRA 2009/2010				
	Superficie/has	Producción/ton	Precio unitario (G/kilo)	Valor Bruto de Producción (Millones de G.)	Rendimiento/ha
1. Soja(**)	2.650.000	6.890.000	1.648	11.354.720	2,6
2. Maiz(**)	700.000	1.750.000	800	1.400.000	2,5
3. Algodón	16.000	14.400	1.090	15.696	0,9
4. Mandioca	179.000	2.685.000	300	805.500	15,0
5. Trigo (--)	560.800	1.261.800	900	1.135.620	2,3
6. Poroto	61.000	48.000	4.000	192.000	0,8
7. Caña de Azúcar(***)	100.000	5.000.000	110.000	550.000	50,0
8. Maní	25.000	22.500	4.000	90.000	0,9
9. Girasol	150.000	255.000	950	242.250	1,7
10. Arroz con riego	55.000	302.500	1.200	363.000	5,5
11. Tabaco	3.000	5.100	2.000	10.200	1,7
12. Sésamo	110.000	77.000	3.300	254.100	0,7
13. Tártago	5.000	5.000	1.000	5.000	1,0
TOTALES	4.614.800			16.418.086	3.557.703

FUENTE: Preparado en base a estimaciones de la DCEA del MAG del 17 de Febrero de 2010.

## ANEXO 15

EXPORTACIONES POR PRINCIPALES PRODUCTOS  
Millones de dólares

<b>Productos</b>	<b>2006</b>	<b>Increment</b>	<b>2007</b>	<b>Increment</b>	<b>2008</b>	<b>Increment</b>	<b>2009</b>
Semilla de soja	420	105	860	73	1.485	-47	787
Cereales	207	70	351	6	373	23	457
Fibra de algodón	41	12	46	-46	25	-20	20
Aceites vegetales	111	134	260	126	587	-56	260
Harinas	138	116	298	83	546	-31	379
Carne	416	-13	364	71	622	-7	579
Madera	95	17	111	8	120	-19	97
Otros	414	28	528	34	705	-17	587
<b>TOTAL</b>	<b>1.842</b>	<b>53</b>	<b>2.818</b>	<b>58</b>	<b>4.463</b>	<b>-29</b>	<b>3.166</b>

FUENTE: Preparado en base de a datos del BCP. Boletín de Comercio Exterior. Enero de 2010. Cuadro N° 39

## ANEXO 16

## PRECIOS INTERNACIONALES

SOJA: DÓLARES POR TONELADA - CHICAGO

AÑO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	PROMEDIO
2007	257	277	280	271	284	303	300	309	348	358	390	411	316
2008	458	504	505	481	491	549	556	471	437	343	330	319	454
2009	366	337	335	393	416	445	387	434	349	359	372	379	381
Interanual 08/07	78	82	81	78	73	81	85	52	26	-4	-15	-22	44
Interanual 09/08	-20	-33	-34	-18	-15	-19	-30	-8	-20	5	13	19	-16

MAÍZ: DÓLARES POR TONELADA - CHICAGO

AÑO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	PROMEDIO
2007	159	167	147	141	154	130	128	128	147	148	151	179	148
2008	197	215	223	236	236	285	231	224	192	158	138	160	208
2009	149	138	159	156	172	137	134	128	133	144	143	146	145
Interanual 08/07	24	29	52	67	53	119	80	75	31	7	-9	-11	41
Interanual 09/08	-24	-36	-29	-34	-27	-52	-42	-43	-31	-9	4	-9	-30

TRIGO: DÓLARES POR TONELADA - CHICAGO

AÑO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	PROMEDIO
2007	172	174	161	178	190	214	231	282	345	297	319	325	241
2008	342	394	341	289	280	310	288	286	250	197	199	224	283
2009	209	188	196	193	234	188	194	173	166	182	198	195	193
Interanual 08/07	99	126	112	62	47	45	25	1	-28	-34	-38	-31	17
Interanual 09/08	-39	-52	-43	-33	-16	-39	-33	-40	-34	-8	-1	-13	-32

SÉSAMO: DÓLARES POR TONELADA - INDIA

AÑO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	PROMEDIO
2007	726	804	923	868	849	960	1023	900	933	947	1225	1244	950
2008	1537	1922	2201	1884	1530	1708	1702	1566	1291	1438	1374	1320	1623
2009	1232	1257	1303	1274	1296	1330	1281	1284	1179	1214	1480	1464	1300
Interanual 08/07	112	139	138	117	80	78	66	74	38	52	12	6	71
Interanual 09/08	-20	-35	-41	-32	-15	-22	-25	-18	-9	-16	8	11	-20

CARNE: DÓLARES POR TONELADA - AUSTRALIA

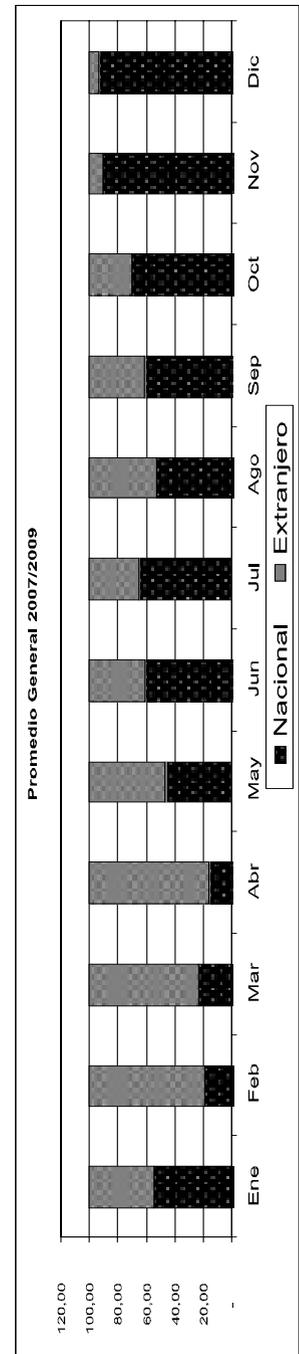
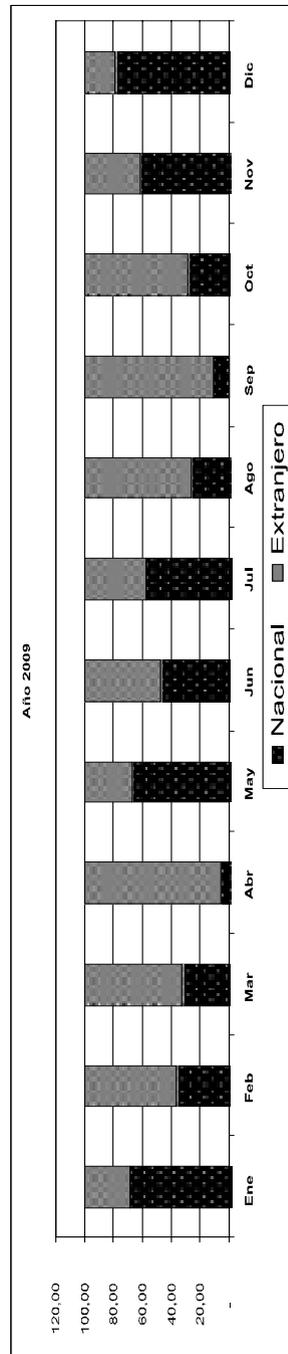
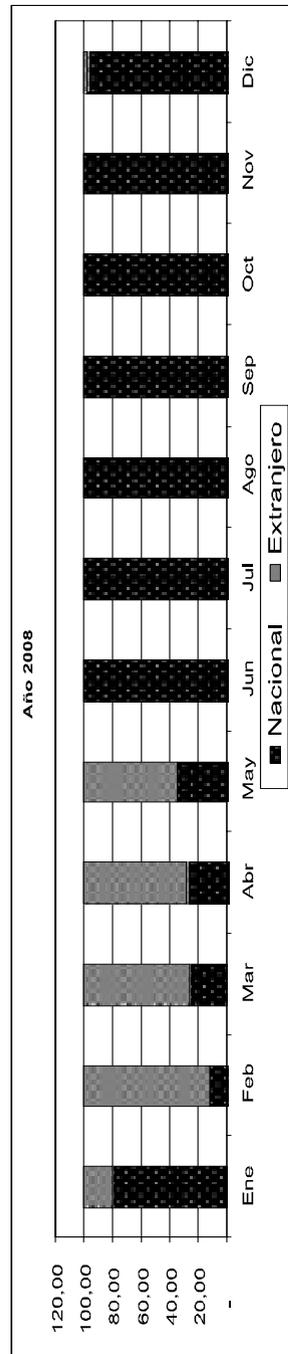
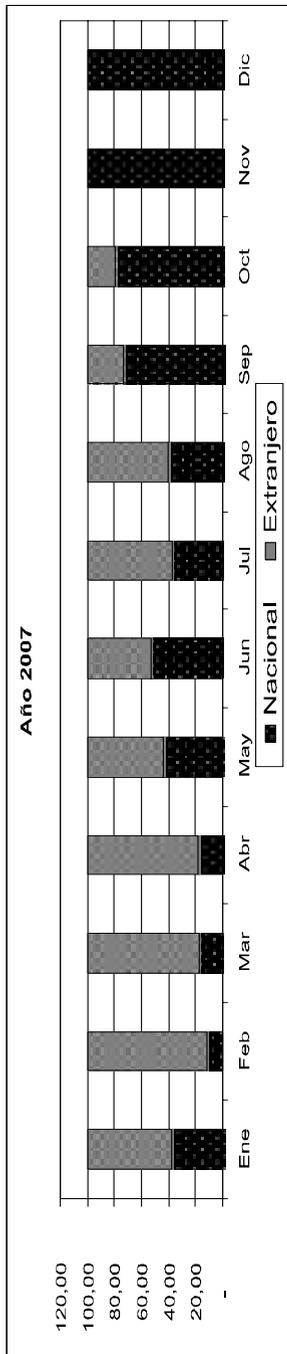
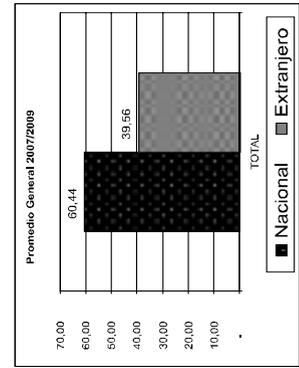
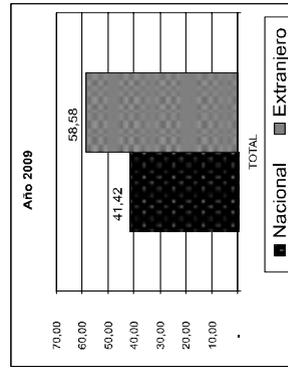
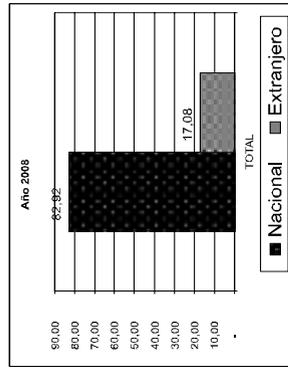
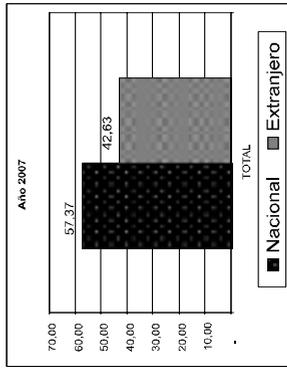
AÑO	E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D	PROMEDIO
2007	3123	3288	3403	3218	3200	3393	3383	3398	3920	2853	2993	3115	3190
2008	3340	3365	3263	3163	3150	3383	3500	3450	3613	3220	3273	3365	3340
2009	3123	3140	3133	3168	3228	3375	3450	3178	3212	3048	2935	2843	3152
Interanual 08/07	7	2	-4	-2	-2	0	3	2	-8	13	9	8	5
Interanual 09/08	-6	-7	-4	0	2	0	-1	-8	-11	-5	-10	-16	-6

FUENTE: BCP. Informe Económico Diciembre 2009. Cuadro N° 42

ANEXO 17  
 Mercado Central de Abasto de Asunción - Ingreso Mensual de Productos Según Procedencia

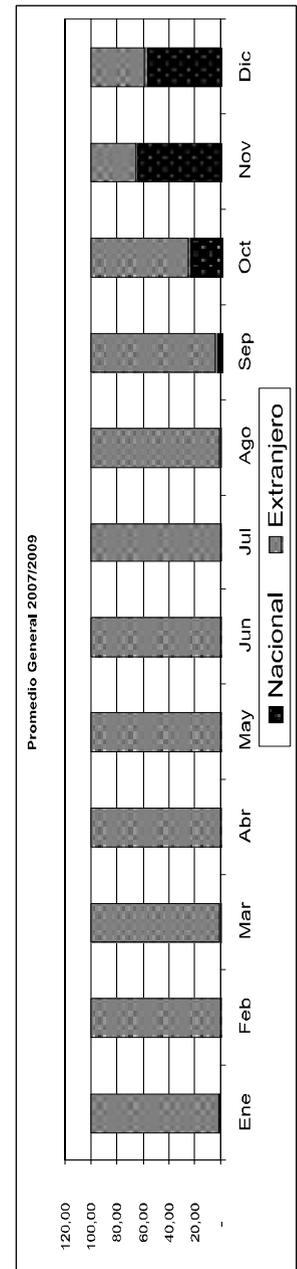
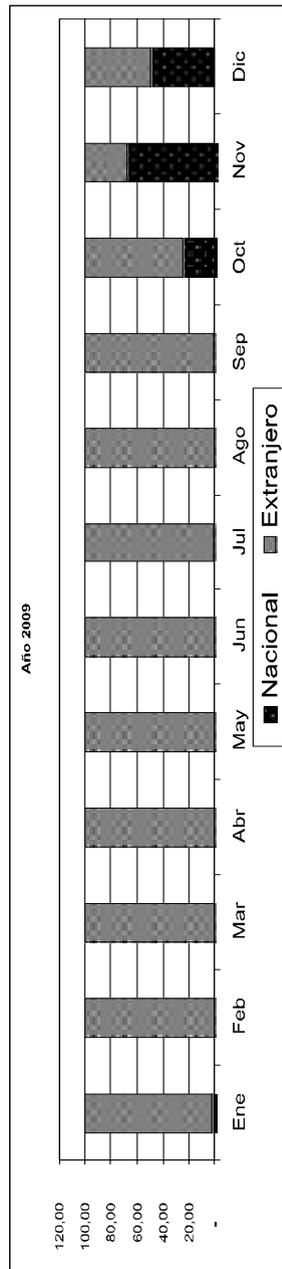
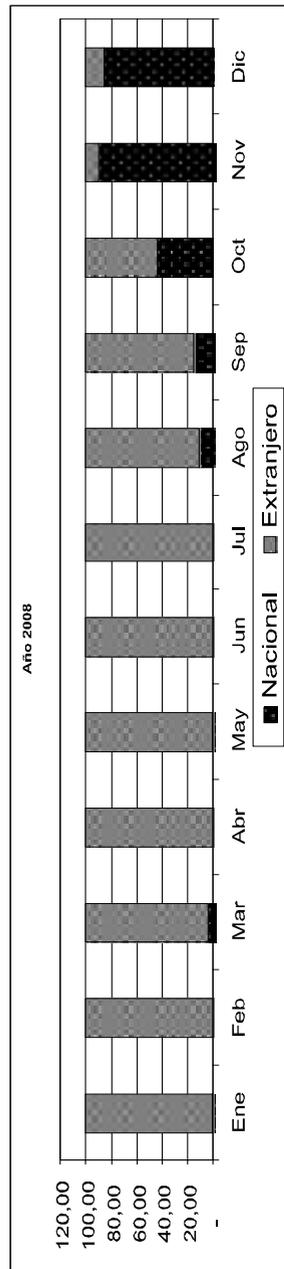
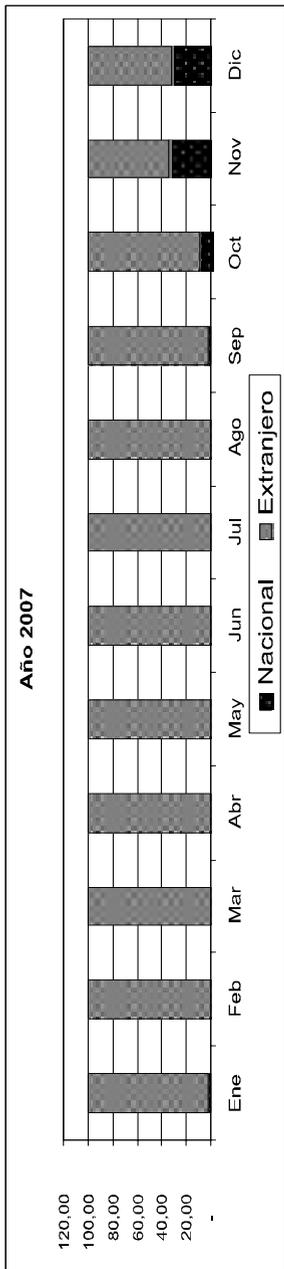
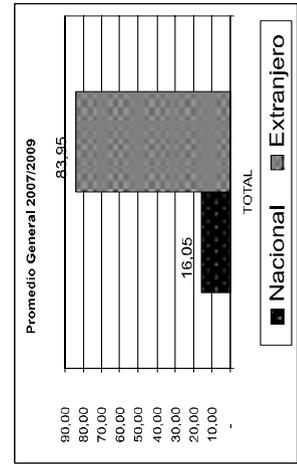
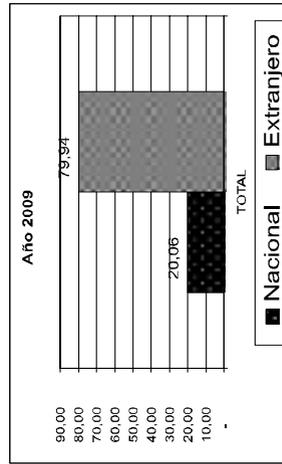
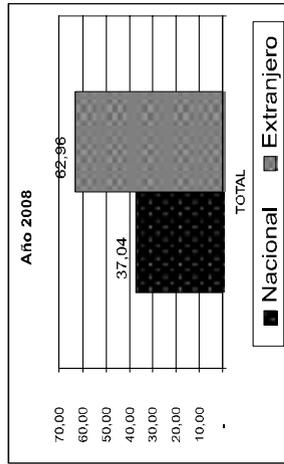
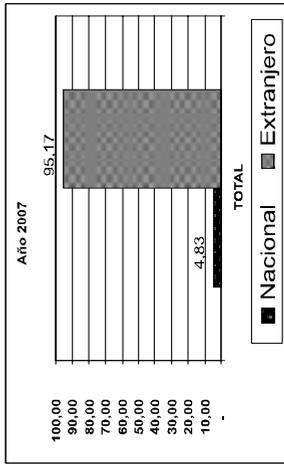
ANEXO 17.1  
 Tomate

	2007	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
2007	Nacional	731.322	194.369	318.654	330.999	606.007	1.057.878	633.636	933.570	2.037.600	2.104.398	2.852.036	3.137.092	14.937.561
	Extranjero	1.224.460	1.420.956	1.513.971	1.511.271	781.803	927.180	1.088.100	1.355.940	732.276	541.980,00	-	-	11.097.937
	Total	1.955.782	1.615.325	1.832.625	1.842.270	1.387.810	1.985.058	1.721.736	2.289.510	2.769.876	2.646.378	2.852.036	3.137.092	26.035.498
2008	Nacional	676.062	74.556	254.502	386.192	538.794	943.182	1.947.690	1.777.340	2.179.008	2.457.426	3.505.140	2.216.358	16.956.250
	Extranjero	170.154	556.821	733.878	974.944	1.016.299	-	-	-	-	-	-	40.130	3.492.226
	Total	846.216	631.377	988.380	1.361.136	1.555.093	943.182	1.947.690	1.777.340	2.179.008	2.457.426	3.505.140	2.256.488	20.448.476
2009	Nacional	617.832	350.150	267.084	121.598	830.610	711.288	1.163.700	515.358	250.110	665.568	1.163.214	1.610.694	8.267.206
	Extranjero	281.880	600.588	552.870	1.882.674	403.128	789.102	860.976	1.483.092	2.022.048	1.644.048	742.590	431.640	11.694.636
	Total	899.712	950.738	819.954	2.004.272	1.233.738	1.500.390	2.024.676	1.998.450	2.272.158	2.309.616	1.905.804	2.042.334	19.961.842
2007	Nacional	37,39	12,03	17,39	17,97	43,67	53,29	36,80	40,78	73,56	79,52	100,00	100,00	57,37
	Extranjero	62,61	87,97	82,61	82,03	56,33	46,71	63,20	59,22	26,44	20,48	-	-	42,63
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2008	Nacional	79,89	11,81	25,75	28,37	34,65	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	98,22	82,92
	Extranjero	20,11	88,19	74,25	71,63	65,35	-	-	-	-	-	-	1,78	17,08
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2009	Nacional	68,67	36,83	32,57	6,07	67,32	47,41	57,48	25,79	11,01	28,82	61,04	78,87	41,42
	Extranjero	31,33	63,17	67,43	93,93	32,68	52,59	42,52	74,21	88,99	71,18	38,96	21,13	58,58
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>Promedio General 2007/2009</b>	Nacional	54,71	19,36	23,08	16,11	47,30	61,25	65,77	53,19	61,86	70,51	91,01	93,66	60,44
	Extranjero	45,29	80,64	76,92	83,89	52,70	38,75	34,23	46,81	38,14	29,49	8,99	6,34	39,56
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

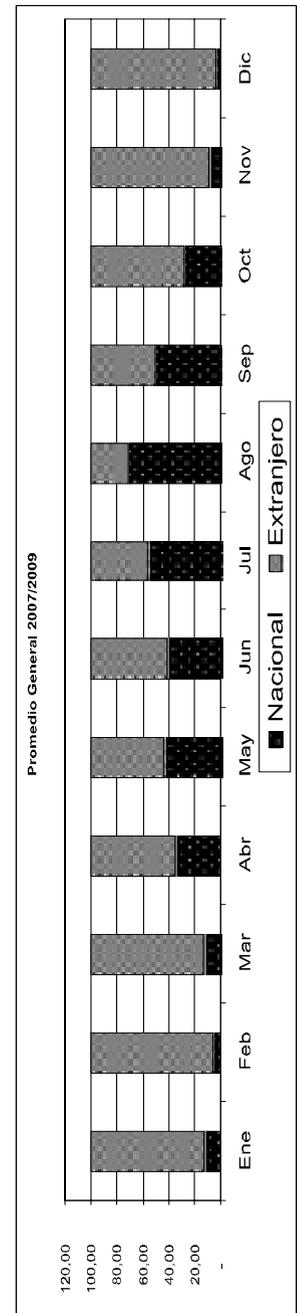
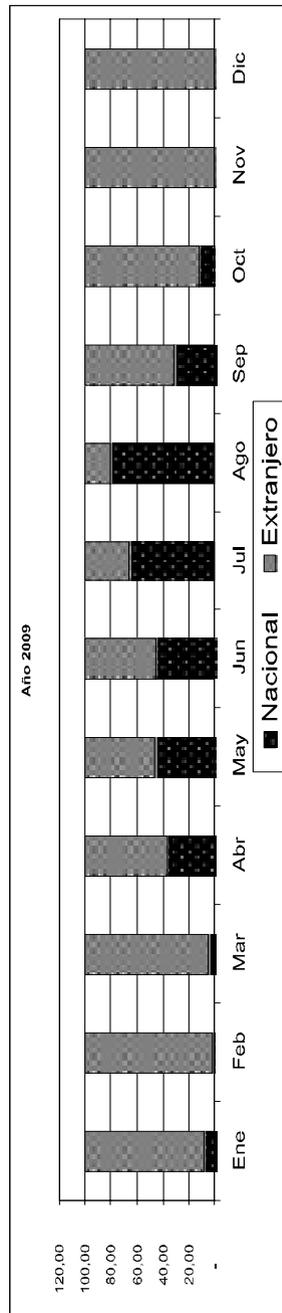
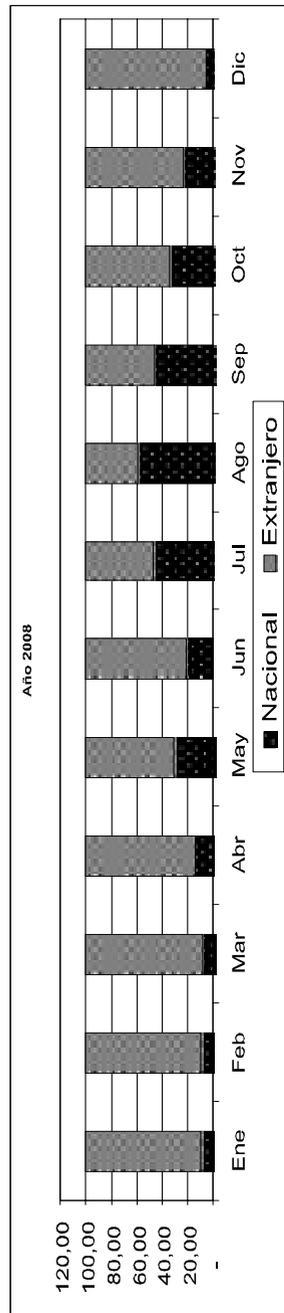
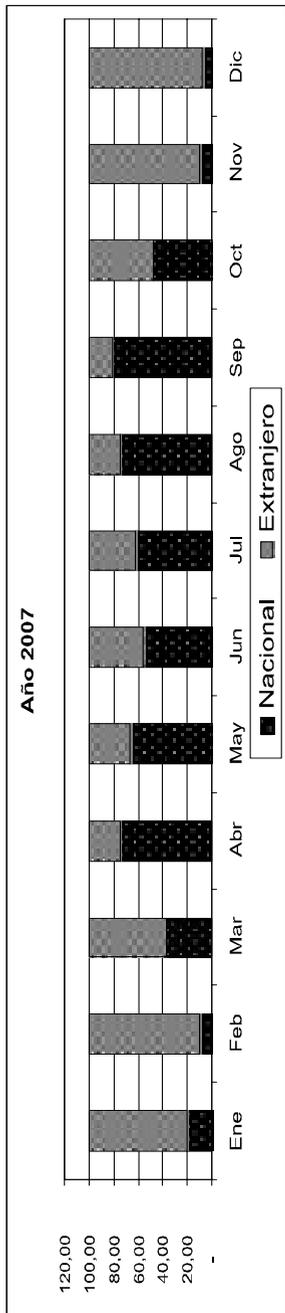
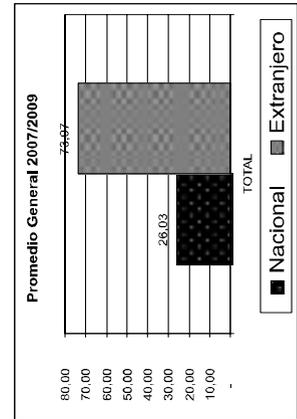
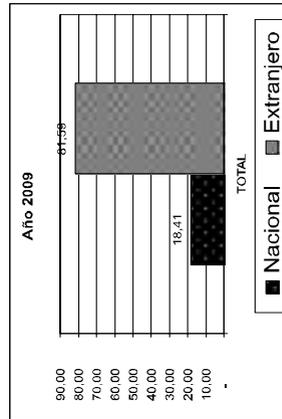
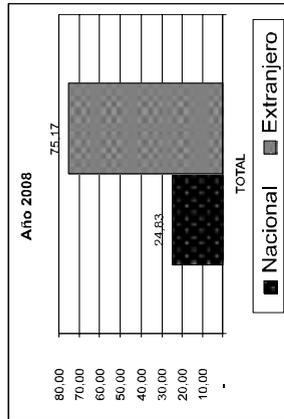
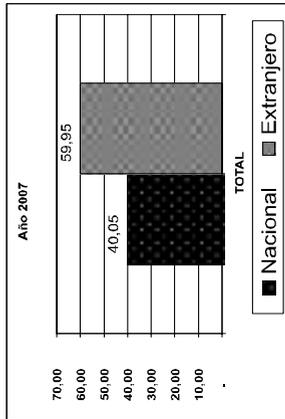


**ANEXO 17.2**  
**MERCADO CENTRAL DE ABASTO DE ASUNCIÓN - INGRESO MENSUAL DE PRODUCTOS SEGÚN PROCEDENCIA**  
**CEBOLLA**

	2007												2008												2009															
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL	
2007	Nacional	22.678	-	-	-	-	1.380	-	36.455	171.695	455.423	224.342	911.973	1.464.219	1.264.655	1.360.476	1.295.599	1.012.069	1.457.411	1.778.017	2.436.505	2.720.445	1.798.090	890.882	479.525	17.957.893	1.486.897	1.264.655	1.360.476	1.295.599	1.012.069	1.457.411	1.779.397	2.436.505	2.756.900	1.969.785	1.346.305	703.867	18.869.866	
	Extranjero																																							
	Total																																							
2008	Nacional	9.200	-	16.100	-	2.300	-	20.470	157.903	727.323	1.414.776	834.394	3.182.466	817.535	462.139	335.225	542.800	520.168	183.885	234.350	164.496	908.822	942.816	156.285	141.795	5.410.316														
	Extranjero																																							
	Total																																							
2009	Nacional	9.844	-	-	-	-	2.300	-	7.590	298.358	903.233	353.280	1.574.605	399.211	506.598	542.616	376.395	465.980	420.095	502.780	678.753	703.639	428.375	355.833	6.274.906	409.055	506.598	542.616	376.395	465.980	420.095	505.080	678.753	711.229	1.192.989	1.331.608	709.113	7.849.511		
	Extranjero																																							
	Total																																							
2007	Nacional	1,53	-	-	-	-	0,08	-	1,32	8,72	33,83	31,87	4,83	98,47	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	99,92	100,00	98,68	91,28	68,13	95,17	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Extranjero																																							
	Total																																							
2008	Nacional	1,11	-	4,58	-	0,44	-	11,07	14,80	43,55	90,05	85,47	37,04	98,89	100,00	95,42	100,00	99,56	100,00	100,00	100,00	88,93	85,20	56,45	62,96	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Extranjero																																							
	Total																																							
2009	Nacional	2,41	-	-	-	-	0,46	-	1,07	25,01	67,83	49,82	20,06	97,59	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	99,54	100,00	98,93	74,99	50,18	79,94	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	Extranjero																																							
	Total																																							
<b>Promedio General 2007/2009</b>	Nacional	1,53	-	0,71	-	0,11	-	0,62	4,45	24,78	65,27	59,10	16,05	98,47	100,00	99,29	100,00	99,89	100,00	99,85	100,00	99,38	75,22	34,73	40,90	83,95														
	Extranjero																																							
	Total																																							

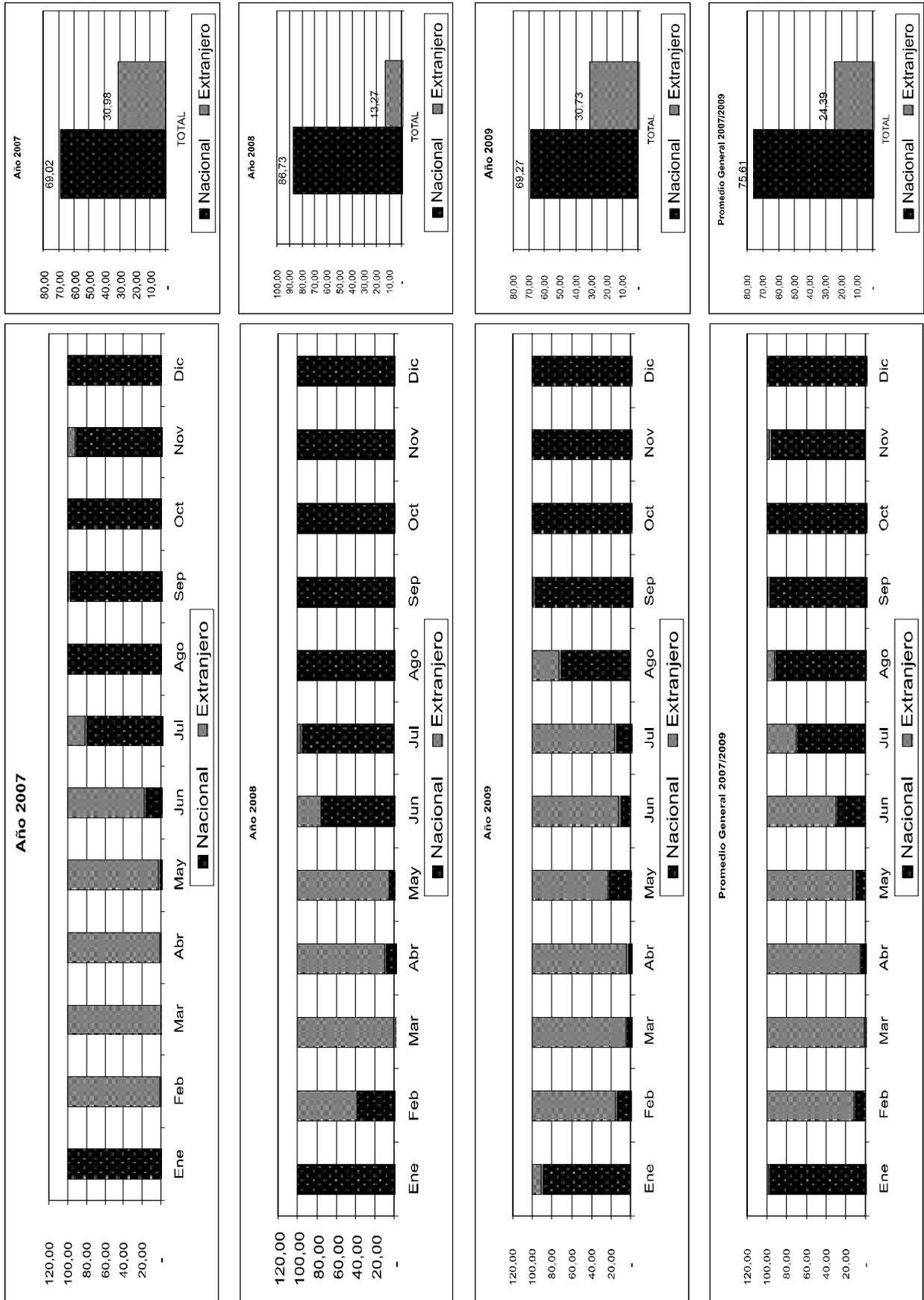






ANEXO 17.4  
MERCADO CENTRAL DE ABASTO DE ASUNCIÓN - INGRESO MENSUAL DE PRODUCTOS SEGÚN PROCEDENCIA  
ZANAHORIA

	2007												TOTAL
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	
2007	Nacional	562.080	2.400	600	4.400	9.400	529.200	699.100	801.940	740.000	641.680	702.600	4.789.200
	Extranjero	-	293.900	531.200	351.580	344.300	442.300	600	6.800	4.280	53.200	-	2.149.660
	Total	562.080	296.300	531.800	355.980	353.700	538.100	650.700	699.700	808.740	744.280	694.880	702.600
2008	Nacional	667.200	36.200	2.000	35.200	15.000	244.600	843.320	907.000	1.075.460	1.034.480	945.380	6.436.480
	Extranjero	-	58.400	276.480	304.260	243.980	79.620	-	-	-	-	-	984.560
	Total	667.200	94.600	278.480	339.460	258.980	324.220	652.460	843.320	907.000	1.075.460	1.034.480	945.380
2009	Nacional	268.480	18.800	5.000	11.000	104.020	55.540	413.240	703.080	942.460	747.040	685.420	4.028.600
	Extranjero	26.000	102.300	100.540	268.940	341.100	404.260	156.400	6.000	-	-	-	1.787.500
	Total	294.480	121.100	105.540	279.940	445.120	459.800	456.480	569.640	709.080	942.460	747.040	685.420
2007	Nacional	100,00	0,81	0,11	1,24	2,66	81,33	99,91	99,16	99,42	92,34	100,00	69,02
	Extranjero	-	99,19	99,89	98,76	97,34	82,20	0,09	0,84	0,58	7,66	-	30,98
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2008	Nacional	100,00	38,27	0,72	10,37	5,79	96,66	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	86,73
	Extranjero	-	61,73	99,28	89,63	94,21	24,56	3,34	-	-	-	-	13,27
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2009	Nacional	91,17	15,52	4,74	3,93	23,37	12,08	16,32	99,15	100,00	100,00	100,00	69,27
	Extranjero	8,83	84,48	95,26	96,07	76,63	87,92	83,68	0,85	-	-	-	30,73
	Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>Promedio General 2007/2009</b>	Nacional	98,29	11,21	0,83	5,19	12,14	29,95	70,15	99,47	99,85	97,85	100,00	75,61
	Extranjero	1,71	88,79	99,17	94,81	87,86	70,05	29,85	0,53	0,15	2,15	-	24,39

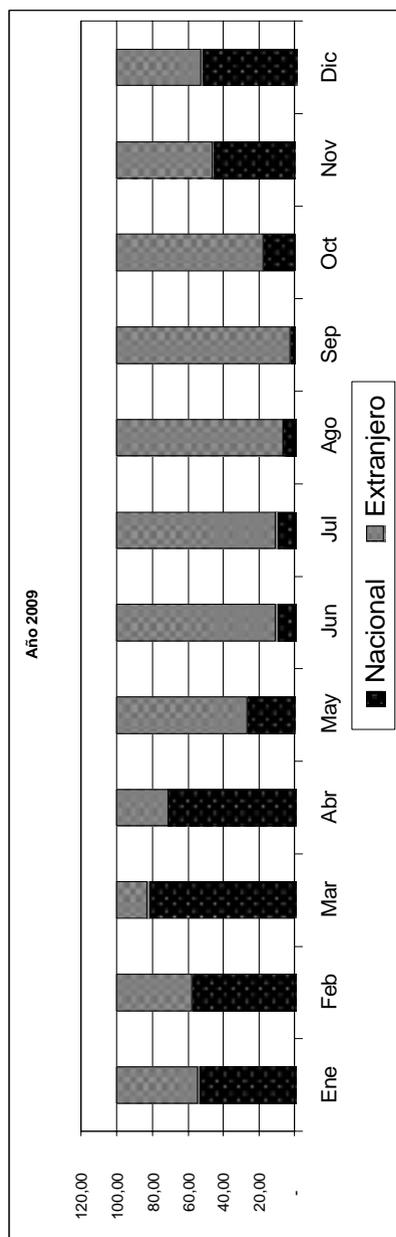
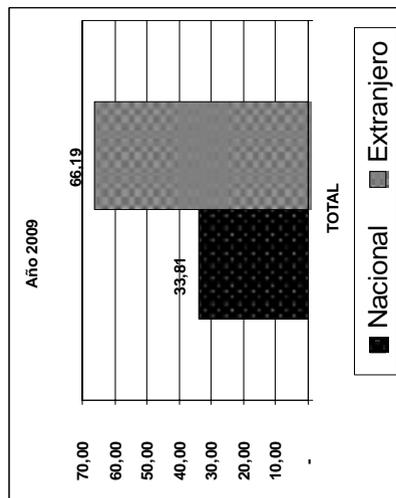


ANEXO 17.5  
MERCADO CENTRAL DE ABASTO DE ASUNCIÓN - INGRESO MENSUAL DE PRODUCTOS SEGÚN PROCEDENCIA  
PIMIENTO

2009	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Nacional	297.520	300.424	388.936	280.409	137.647	69.057	65.721	43.779	13.560	101.998	155.229	290.508	2.144.788
Extranjero	246.244	215.065	78.237	111.531	368.257	562.214	533.402	590.337	569.178	484.455	181.257	258.360	4.198.537
Total	543.764	515.489	467.173	391.940	505.904	631.271	599.123	634.116	582.738	586.453	336.486	548.868	6.343.325

2009	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Nacional	54,71	58,28	83,25	71,54	27,21	10,94	10,97	6,90	2,33	17,39	46,13	52,93	33,81
Extranjero	45,29	41,72	16,75	28,46	72,79	89,06	89,03	93,10	97,67	82,61	53,87	47,07	66,19
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

2007/2009	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
Nacional	54,71	58,28	83,25	71,54	27,21	10,94	10,97	6,90	2,33	17,39	46,13	52,93	33,81
Extranjero	45,29	41,72	16,75	28,46	72,79	89,06	89,03	93,10	97,67	82,61	53,87	47,07	66,19
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100





# ANEXO 18

## ENTREVISTAS



**NELSON GONZÁLEZ** – NL STEVIA, Gerente de Comercialización  
Cámara de la Stevia

La firma está en este momento con la fase concluida de las pruebas y ajustes que sirvieron para alcanzar el nivel de 95% de pureza de nuestro producto, el steviol glucósido, nivel mínimo aceptable para comercializar en el mercado.

El año 2009 fue de continuo trabajo de ajustes de equipos y procesos con asesoría de los orientales hasta octubre, mes en que ellos se retiran dejando el sistema produciendo con un 80% de pureza y continuando ya con los técnicos paraguayos, con quienes ya hemos alcanzado el 95% en diciembre/09.

La producción de todo este tiempo que duró el proceso de prueba, se ha clasificado, identificado y vuelto a regresar a una fase intermedia del proceso, para completar su refinado, volviendo a diluirse (líquido) y continuando el refinado hasta completarse.

El 2009 no fue aún un año de operación normal y venta.

Nuestras compras de materia prima han continuado normalmente durante el 2009, con la única salvedad de que se incorporaron los requisitos de BPA para finiquitar la compra, lo cual está dificultando un poco porque el productor por su cultura, no acepta con facilidad los cambios exigidos, pero como estamos insistiendo y se le está pagando mejor también, va a ir mejorando.

Afortunadamente contamos con una norma INTN de calidad para hojas.

El tiempo de prueba duró exactamente 1 año entre el mes de octubre de 2008 en que se completa la instalación, comienzan a trabajar los chinos, y el 24 de octubre de 2009 que los chinos se van y queda ya en manos de los técnicos paraguayos.

La historia de esta tecnología que hemos comprado, se inicia con los japoneses, que manejaban la extracción, desarrollan este proceso de nivel 80% que luego dejan en China, luego de dejarlo allí comienzan a comprar este producto para su materia prima, que ya les resulta más barato de transportar que la hoja. Luego ellos completan el refinado y purificación en Japón.

Durante este año de prueba, se utilizaron unas 130 toneladas de hojas y hoy día se tienen en depósito 1600 ton, que es una especie de colchón para casos de baja disponibilidad por cualquier circunstancia.

Nuestro abastecimiento de hojas, lo hacemos de 950 productores registrados.

En cuanto a las plantaciones, hubo un crecimiento natural ya sin la promoción de nuestra empresa, que había impulsado para alcanzar las 1000 has.

En realidad empieza a sentirse la competencia por la hoja y a nosotros nos ayuda en este momento que hayamos brindado todas las atenciones técnicas, comerciales y sociales a nuestros productores registrados, porque hay muchas presiones para venderle a los otros.

La crisis 2008/09 no nos ha afectado directamente, pero sí ahora nos está afectando fuertemente la cotización del dólar, que nos dificulta la entrada al mercado.

Nadie compra producto caro, por más calidad que tenga, especialmente si para más esta acostumbrado a comprar producto chino.

Hoy el 90% de la stevia (steviol) es chino.

Las empresas que producen Rebaudiósido, que hoy es la vedette en las líneas de productos a partir de stevia, compraron industrias en China y en este momento el grueso de la extracción se hace en el Este Europeo. La tecnología originariamente fue rusa.

Composición: Steviósido, Rebaudiósido A,B,C,D, Glucósido y Óxido de.....La suma de estos 7 componentes, debe representar el 95% del producto para su aceptación en el mercado (JEFA).

El año 2010 será muy importante para la empresa. Ya estamos en el mercado con buenos resultados. Asistiremos al Congreso de Atlanta. Nos orientamos especialmente al mercado de EE.UU por dos razones:

La garantía que nos otorga el reconocimiento técnico a nuestro producto (calidad)

El acuerdo bilateral existente entre EE.UU. y Paraguay para el desarrollo de 4 productos: carne, azúcar, textiles y stevia.

Ka'a he'e es el producto agrícola mejor pagado del Paraguay. Ningún otro producto vale 5.500 Gs/kg.

Creemos que en el 2010 se mantendrá ese precio, salvo que aparezca otra industria, en cuyo caso, podría haber algunas variaciones. Por ahora está estable desde el año pasado.

En este momento estamos trabajando para que las reposiciones de cultivos se hagan con variedades mejoradas. Es un momento delicado porque no hay mucha experiencia con variedades mejoradas.. Hay gente que está contenta con esos materiales, pero hay otra gente que ha sufrido pérdidas por la mayor exigencia de esas variedades en cuanto a agua.

Sería muy importante que los productores que ya han adquirido experiencia con el cultivo, tengan acceso ahora al riego que les aseguraría no solo mayor rendimiento por corte, sino también la posibilidad de realizar 4 cortes en vez de 3.

Financiamiento adecuado.

Nuestro volumen del 2010 será de 100 toneladas de Steviol, lo que equivale a 1000 ton de hojas que tenemos bastante bien cubierto con nuestros productores registrados. Ocuparemos 120 personas desde este año. Con la duplicación trabajaremos con 2000 productores.

El emprendimiento NL-GRANULAR, inicia las obras este año y requerirá 2000 has. de cultivos, es decir unos 2000 productores.

La otra empresa PURE CIRCLE, que trabaja con variedades mejoradas y tiene una meta de 15.000 ha, está trabajando en África, Malasia, Singapur, Paraguay. Donde obtengan las mejores condiciones de producción de materia prima, seguramente instalarán la industria.

Una de nuestras grandes preocupaciones del momento, es la entrada al mercado. Nos preocupamos mucho en obtener un producto de alta pureza, pero había sido que en el mercado, el factor fundamental

no es la pureza sino el sabor. Los chinos le agregan algunos endulzantes que le hacen rico. En este momento, eso constituye para nosotros una barrera, pues no tenemos acceso a esas sustancias. La verdad es que el problema saltó ahora que nos enfrentamos a la competencia y nos damos cuenta que los excipientes utilizados por los otros fabricantes, tienen un gran valor en el mercado.

Desde el Gobierno se siente poco apoyo; hay un acompañamiento pero poca cosa. No es notorio el aumento de superficies de cultivos, basado en la acción gubernamental.

Algunas necesidades prioritarias en el sector:

Técnicos capacitados que apoyen a los productores.

Tema curricular para los agrónomos.

Las expectativas anteriormente citadas de CARGIL y otras firmas, se mantienen pero se necesita de la determinación nacional. Solo a manera de ejemplo, en Posadas hay en proceso la plantación de 400 has de Ka'a he'e y es fácil deducir que si las condiciones se dan, las industrias terminen instalándose en Posadas y no en Paraguay.

**STEFAN KEHLER** – Jefe Dpto. Comercial CODIPSA

En el 2009 tuvimos dificultades con la materia prima. Nos trazamos metas según la capacidad instalada de las fábricas y no en función de la disponibilidad de mandioca. No entró la cantidad de mandioca que esperábamos procesar.

Si bien el pequeño productor sigue siendo el motivo N° 1 de la existencia de CODIPSA, también es el principal cuello de botella.

Las dificultades se relacionan con fidelidad, por un lado, y con los problemas de manejo del producto, por el otro.

El pequeño productor plantea sistemáticamente su reclamo por el precio, de la mandioca, pero aprovechan el 30% de su tiempo.

La fidelidad, asociada con la influencia del Mercado de Abasto, es un tema central para nosotros. Entonces estamos incentivando más la producción de la mandioca amarga, que no es apta para consumo humano.

Por el lado del manejo del cultivo, estamos procurando capacitar a los técnicos para apuntar a mayores rendimientos. Queremos pasar de las 15-16 toneladas de ahora a los 40 y más toneladas de otros países. Entre 2010 y 2012 querríamos alcanzar 30 toneladas.

Los que han adoptado la tecnología propuesta, han alcanzado 25-30 ton/ha.

Pretendemos que tomen conciencia de que su ganancia no depende solo del precio, sino también de su rendimiento.

Debemos reconocer que hay una gran diferencia entre productores de CODIPSA 1 (1999-2000) y los de CODIPSA 2 (2004-2006). En CODIPSA 1 se tiene más conciencia y también más fidelidad.

El año pasado implementamos el sistema de los planes de venta. Cada Comité se compromete a entregar un cierto cupo durante 1 mes. La idea es hacer más fluida las entregas, favorecer por ese lado la calidad del producto final.

En CODIPSA 1, eso funcionó muy bien, tanto que la Empresa, pagó a los productores cumplidores, un aguinaldo.

En CODIPSA 2 el índice de cumplimiento fue menor, pero hubo también productores que lo hicieron.

Lamentablemente el precio al productor estuvo fluctuante en el 2009, fuera de la voluntad de CODIPSA. Empezamos con 280, bajamos en marzo, abril a 250. En ese interín, inició sus operaciones una nueva fábrica en la zona que tuvo influencia en el precio. Como no tenía Comité alguno, especulaba con nuestros productores, sobrepagaba al inicio del año, para bajar bruscamente después. Nosotros tratamos de mantener en 230 pero tuvimos que bajar a 200 porque ya no aguantábamos. Hacia fines de año, logramos subir a 250 y hasta 300.

Este año arrancaremos con 250, hablamos con la competencia para tratar que actuemos con seriedad y mantengamos ese precio, y mantener así el ingreso a los productores.

Los principales competidores en el mercado local de mandioca son: Mercado de Abasto, Mercado de Caaguzú, Troche, donde se inició la fabricación de almidón artesanal, que no exige a sus operadores ningún costo financiero, por estacionamiento de almidón; ALMISUR de Campo 8 y ALMISA, ya más antigua, más conocida y más o menos con el mismo propósito de lograr la relativa estabilidad que favorezca al productor.

Por el lado de los productores, la caída del precio a 200, hizo que se desesperaran por vender porque pensaban que podría caer más.

En esos momentos, se sabía de fábricas que pagaban 180, eso preocupaba a los productores, pero el plan de venta les daba cierta garantía con nosotros.

La producción total de CODIPSA de 2009, fue de 12.000 toneladas y para 2010 nos fijamos una meta optimista de 20.000 toneladas. El rendimiento es aproximadamente 25%. El precio promedio 2009 de la mandioca fue 249 G/kilo y para el 2010 estimamos 240-250.

La capacidad ociosa del conjunto de industrias es de 40-50%. Nosotros fijamos nuestra meta 2009 en ese nivel y llegamos a cumplir 73% de esa meta.

El productor de mandioca, tiene el mercado asegurado.

Capacidad instalada CODIPSA:

Raúl A. Oviedo	100 – Ahora en ampliación a 150
Repatriación	200 – Actual desde 2009
Guayaybi	200 – Más tarde más 200

El efecto de la crisis se reflejó en el precio internacional que cayó de 580 \$/ton a 320 \$ inclusive. Con toda esta caída, nosotros pudimos mantener los niveles altos hasta abril – principios de mayo de 2009. Allí se cayó todo.

Actualmente, el precio internacional liderado por Tailandia, repuntó y está en el orden de los 420 \$. Estamos contentos con esa mejora. El precio promedio de Brasil, esta subiendo. Se sabe que tanto Brasil como otros grandes oferentes de almidón, están este año con menor capacidad de oferta, lo que significa que tendremos precio relativamente alto comparado con el 2009.

A nivel local, se sintió como una especie de sobreproducción y esto se habría debido a que la mayoría de los productores, son también especuladores del mercado, con poco apego a las visiones de largo plazo, lo cual genera un ambiente vidrioso. Las fluctuaciones del precio promedio internos fueron muy fuertes, tanto que de un mínimo histórico de 1.800 G/kilo se pasó en un mes y medio a 2.800 G/kilo, a lo largo del 2009.

Para abordar este tipo de situaciones, se está creando la CAPAMA (Cámara Paraguaya de Mandioca), que busca aglutinar a todos los que trabajan con la mandioca, no solo almidón sino también alcohol. Se está tratando de fijar los principales parámetros para la participación de cada uno. Tanto a nivel de precio de mandioca como de almidón.

Para el 2010, esperamos un incremento de 12% en la comercialización.

La distribución de nuestro mercado:

Más o menos 60% local – 40% afuera

Año pasado 55% local - 45% afuera.

Este año +12% local – afuera mucho más por la ampliación.

Cuando hay mucho almidón internamente, manejamos entre 50-60% del negocio; ahora mismo, yo diría que 80-90%.

Tenemos muy buen relacionamiento con los pequeños productores, ellos constituyen el eje de nuestra Empresa. La política es que hasta la báscula es un trabajo social, y de la báscula para adentro, eficiencia, no perder nada.

Hemos comenzado a considerar la posibilidad de ayudar a los pequeños productores en el mercadeo de sus otros rubros (maíz, poroto, almidón granulado). Tenemos aún dificultades porque esos otros productos, por sus impurezas y bichos, no se pueden almacenar en ambientes compartidos con el almidón, por lo que se necesitan otros depósitos.

El otro campo en el que se podría ayudar al pequeño productor, es en la administración de líneas crediticias adecuadas.

En el caso de la Empresa, creo que en lo referente a compra de mandioca y asistencia crediticia, estamos haciendo lo máximo posible, a veces hasta más allá de los límites que nos permiten nuestra propia competitividad en el mercado de almidón.

Hay mucho que mejorar, fortalecer la Asistencia Técnica, dándole más capacitación a los técnicos, así como continuidad y estabilidad, buscar nuevas tecnologías que permitan subir la productividad, tenemos que investigar qué tipos de equipos podrían ayudarles a trabajar un poco más rápido, como para plantar más superficie de mandioca.

Uno de los grandes desafíos, es lograr que los pequeños productores lleguen a considerar a la fábrica de CODIPSA como su fábrica, sentir que tener una fábrica en la comunidad es una ventaja/oportunidad que les puede permitir mejorar sus condiciones de trabajo. Es decir CODIPSA no puede trabajar sin ellos y ellos necesitan a la fábrica trabajando.

Uno de los riesgos importantes es que ocurra lo mismo que con el algodón en otros tiempos: los pequeños productores consiguen localmente el apoyo financiero para producir y cuando el producto ya está, vienen compradores de países vecinos (que no invirtieron un céntimo en el financiamiento), sobrepagan el producto y se llevan toda la materia prima.

Otro cambio que CODIPSA impulsa en el mercado local, es la cotización de la mandioca por su contenido en almidón.

El tema de los fleteros, es un verdadero cáncer para los pequeños productores y con el sistema de cotización por rendimiento, eso puede empeorar, ya que si los productores no se organizan bien, los fleteros pueden apropiarse del mejor pago que ellos podrían conseguir por su esfuerzo, mejorando la producción.

**MIGUEL QUINTANA – Presidente Cooperativa CARAGUATAY POTY**

En estos momentos, afortunadamente hemos conseguido nuevamente 2 técnicos a través del CEPACOOOP, quienes nos están asistiendo a todos los socios en la preparación de los planes de trabajo y otros apoyos técnicos.

Esto forma parte, de un proyecto de la CEPACOOOP con ITAIPÚ, donde tenemos acceso a unos fondos para financiar insumos a los socios: semilla, abono, plaguicidas.

En poco tiempo tendremos también un tractor con cuatro implementos.

El acuerdo es que esos fondos operativos serán concedidos a la Cooperativa a 12% y ésta repasará a sus socios a 14%.

Considero que ese tema de los regalos es contraproducente, porque la gente como que se acostumbra y después hasta ya se enoja si uno desde la Cooperativa por ejemplo, le ofrece un crédito.

El proyecto encaminado por CEPACOOOP con Itaipú, es bastante amplio y grande: el año pasado \$ 1 millón y este año \$ 2 millones.

La idea es que CEPACOOOP pueda apuntalar a sus afiliados a fortalecer sus equipamientos y sus bases.

Los equipamientos contemplados son empaquetadores de banana, tratamiento térmico para mango, medios de transporte, tractor, insumos, sistemas de riegos con pozos artesianos.

Caraguatay Poty, tiene en este momento un camión, que realiza servicios de transporte al mercado; de los excedentes del camión, 50% es para Caraguatay Poty y 50% para CEPACOOOP.

Del fondo de \$ 1 millón del año pasado, se compraron 3 camiones, 3 tractores, se construyeron 2 empaquetadores de banana (Tembiapora y Guayaybi), compra de maquinaria para tratamiento térmico adquirido del Brasil.

Del fondo de \$ 2 millones de este año, se está construyendo un local propio para CEPACOOOP en la cercanía del Mercado Central de Abasto con oficinas, áreas de reuniones y capacitación, 4 cámaras para banana, dormitorios para personal. También incluye 2 cámaras adicionales para Guayaybí y Tembiaporá, así como la planta para tratamiento térmico para: banana, piña, mango, limón.

Los equipamientos son entregados a las cooperativas en forma de donación. Ya se compró también una camioneta para uso de los técnicos y el gerente.

La comercialización de Caraguatay Poty fue de:

2008 – 1.285 millones

2009 - 1.185 millones (-8%)

En el 2008 habíamos tenido forma de dar crédito y la gente produjo más; en el 2009 ingresaron más socios y no pudimos dar créditos, y nuestra venta cayó un poco.

Tenemos buena respuesta en cuanto a fidelidad de los socios en el envío de sus productos. El total de socios es de 160, mientras que los activos serían más o menos 120; siempre hay gente viajando y otras cosas.

Consideramos que nuestro bajón de venta, no se debe exclusivamente a la falta de crédito, también incidió mucho el clima, la sequía se extendió prácticamente desde octubre hasta marzo.

Me baso en mi propia experiencia en venta de banana: frente a 150 cajas/semana que usualmente envío, no podía completar 50 cajas/semana.

El mercado estuvo bien.

Los asociados de esta Cooperativa, mantienen su diversidad productiva, más o menos 40 diferentes productos, con un énfasis mayor en 15 productos.

Para el 2010 estimamos una venta de 1.300 millones. Personalmente soy optimista y creo que podemos alcanzar hasta 2.000 millones, considerando nuestra actual disponibilidad para crédito y esas cosas, pero formalmente planeamos para 1.300.

La Cooperativa no exporta, solo vende en el mercado interno.

De una venta global de 1.300 millones, podemos estimar que 800 millones – 850 millones es lo que queda a los productores después de cubrir el servicio de comercialización, sus insumos, flete, cámara, intereses.

Hay que tener en cuenta que del total de 1300 millones, CEPACCOOP retiene 12% (156 millones), 10% para sí misma (130 millones) y 2% para la Cooperativa de Base (26 millones).

Para expandir experiencias como la nuestra, serían importantes las capacitaciones a nivel local.

Muchas cosas se pueden hacer, pero hay que utilizar los recursos racionalmente. La Asistencia Técnica, la capacitación, el crédito, no pueden estar ausentes. Imagínense que aquí en Caragatay Poty, con 20 millones damos créditos a muchísima gente, y qué sería si uno dispusiera de 200 millones, se podría atender 10 veces más. Pero por algún lado hay que asignar los fondos para esos fines.

Reconocemos que los apoyos que hemos recibido, con Tecnificación y ahora con el Proyecto CEPACCOOP-ITAIPU son valiosos, pero debemos aceptar que aún somos débiles económicamente.

Creo que nuestra Cooperativa con el tiempo irá aumentando sus negocios, pero al mismo tiempo tendrá que ir transformándose en una organización más amplia en cuanto a sus actividades y servicios, y a la vez más incluyente en cuanto a los demás miembros de las familias de los socios, principalmente las mujeres.

La crisis económica nos generó algunas dificultades, al encarecerse la canasta familiar para los socios y tener éstos inconvenientes para cubrir bien sus cuentas, mientras que del lado de nuestros productos, el valor había disminuido y no alcanzaba los niveles inmediatamente anteriores, debido entre otras cosas, al ingreso de productos similares por contrabando que no es suficientemente controlado por las instancias encargadas.

Nuestro problema en Paraguay es más de cantidad que de calidad. Hay casos de productos en los cuales la demanda total es de 100, la producción alcanza 50, el déficit es de 50 pero la gente inescrupulosa trae 300, lo que sumado a los 50 de producción interna, ya implica una sobre oferta de grandes proporciones que hace caer el precio.

**CELSO CAÑIZA – COOPROSE**

COOPROSE está achicando ahora el área y el número de productores adheridos a la mitad, es decir 6.000.

La fortaleza principal, es que hasta hoy ha cumplido todas sus metas.

La debilidad es que los productores no son fieles, se enojan por cualquier motivo para no pagar su cuenta.

Como estrategia de respuesta, estamos viendo de incorporar a los negocios del grupo, otros rubros como tártao, maíz, feijao.

La actividad 2009 de la organización, fue muy bien desde el punto de vista económico, pero se tuvo altos índices de morosidad.

La zafra de 2008 dejó en el campo más o menos 300 millones, mientras que en el 2009 dejó 1.400 millones, por la comercialización de 3.800 toneladas, de las cuales 975 toneladas fueron exportadas y el resto vendido a empresas locales.

El precio promedio percibido por los productores fue 4.000 Gs. mientras el Precio Promedio de venta final estaría en más o menos 4.800 Gs.

Los mayores operadores de Sésamo en el país son Shirosawa, Arasy, Hierbapar, Kemasen. Nuestras exportaciones tienen como destino Israel 55%, Turquía 10%, México 15% y Holanda 20%.

Este año se estima una producción de 45.000 toneladas.

El mercado internacional mantiene las mismas condiciones que el año pasado 3.500 \$/ton, es decir se puede pagar 3.500 más 500.

Los competidores de Paraguay en la zona son: Bolivia, Venezuela y centro América.

Los mayores productores mundiales son China e India.

Los grandes consumidores son China, India, Japón, Corea.

La crisis económica no produjo efectos significativos en el sector, se mantiene el mismo precio, el mismo standard.

Este año fue bueno comparado con el año pasado en que hubo muchas pérdidas.

COOPROSE se está manejando sin capital, por un lado para financiarles insumos a los productores, tomamos crédito y para la compra del producto, recibimos el producto, lo comercializamos y le pagamos al productor. Aquí ocurren los casos en que los productores quieren cobrar en seguida y ese tipo de cosas.

El monto medio de crédito que se les concedió a los productores fue de 100.000 G. y esa suma no paga, el costo de la semilla que es de 30.000 no pagan.

El Sésamo sigue siendo un cultivo de bajo costo operativo.

En el 2010, el escenario se caracteriza por la presencia de nuevos actores, que son organizaciones que tratan de copiarle a COPROSE, se independizan.

Nosotros estimamos para este año una comercialización conjunta de 5000 ton.

Tenemos silos, depósitos con máquinas industriales para hacer harina, etc, en Guayaybí, Choré, Cruce Liberación y Santa Rosa.

Nuestra expectativa es utilizar toda esa infraestructura, para procesar la semilla y exportar, reduciendo fuertemente la venta a las empresas locales.

Estimamos que 250 personas estarán ocupadas en esas tareas de procesamiento y exportación.

La inversión total para esta parte de nuestro equipamiento ronda los \$ 1,5 millones, de los cuales ITAIPU puso 950.000 en subvención para COOPROSE y el resto recursos propios.

En realidad, ITAIPU entregará a COOPROSE un total de \$ 3 millones para completar los proyectos que tenemos, como por ejemplo la Universidad de la Producción y Centro de Altos Estudios de Guaraní.

La verdad es que ya hemos venido financiando otras cosas con ITAIPU, por ejemplo la fábrica de Harina de Sésamo ubicada en Sta. Rosa, para lo cual subvencionó \$ 200.000 y nosotros con esa plata hicimos una fábrica que cuesta \$ 1 millón.

El de Guayaybí es un Centro de procesamiento para exportaciones.

Los otros son Centros de acopio.

La Visión es producción y cultura.

La Misión de COOPROSE es trabajar 365 días en la chacra, a través de diversos proyectos agropecuarios, forestales, granos, ornamentales, hierbas.

No queremos ser sesameros, sino Agricultura Familiar Campesina.

Entre las cosas que preocupan en el sector están:

El abandono y discriminación hacia la Agricultura Familiar Campesina

La falta de empoderamiento (Ver Paraguay Rural)

Falta de crédito. El CAH funciona muy mal por la gente que manipula

Baja calidad de la infraestructura

La falta de definición de una banda precios.

**DANIEL GONZÁLEZ – Asesor Comercial APRO**

La Asociación se formó en 1998 -99 en el marco de un proyecto de Allevamiento. La creación obedeció al reconocimiento de que se estaba haciendo mucha capacitación y asistencia técnica y nada de comercialización.

Así nace la comercializadora que ahora se denomina ECOAGRO. Naturalmente, es la marca registrada de APRO. ECOAGRO, es una empresa de propiedad de la Asociación,

En total APRO tiene 400 socios, de los cuales no todos producen. Los que producen regularmente y comercializan por ECOAGRO son 150 socios.

Hay Comités en Areguá - Itaguá (Estanzuela), 1° de marzo, Itacurubi, Yacarey (Piribebuy) Huguahu (Ypacarai) Hay dos comités en Repatriación y uno en Jejui.

Todo lo que ingresa aquí al local de ECOAGRO es orgánico o cuando menos agroecológico. Mediante el apoyo del proyecto de tecnificación, se pudo certificar las fincas durante 1 año. Tiene un alto costo la certificación.

Con ese logro ECOAGRO se convirtió en la primera empresa paraguaya dedicada a rubros frutihortícolas que obtuvo esa certificación.

La certificadora es nacional, se llama CERTEZA.

La Asociación tiene asociados productores de Stevia organizados en Sta. Rosa y San Ignacio en Misiones y Caaguazú. Se está en tratativa con el MAG para ampliar la cobertura.

La empresa fue pensada para la comercialización de productos frutihortícolas y de estación al consumidor final (naranja, mango, piña). Cuando hay exceso de producción de determinado rubro se hace difícil competir.

Los principales rubros son: tomate, locote, cebolla, zanahoria, los rubros estrella son la lechuga y todos los verdes.

Trabajamos en un sistema tipo *delivery*, con un listado de clientes que hacen pedidos y se le entrega en su casa.

Llegamos a trabajar con supermercados, pero es un tema difícil por la competencia que es bastante desleal. Los grandes proveedores cuando ven que nosotros estamos creciendo, presionan para que se nos achiquen los espacios, de tal forma que si no hay suficiente producción nacional, traen del extranjero, logrando regularidad mientras que nosotros tenemos que limitarnos a los periodos normales de producción. El supermercado cuando no vende todo, te devuelve y la empresa tiene que absorber. No descartamos, es muy interesante pero muy difícil trabajar con los supermercados.

El problema con el Estado, desde el punto de vista de posible ayuda, es que la persona que lo representa es un funcionario y no un comerciante. No hay plena sintonía. Lo mismo en el sector supermercados:

fuimos a ofrecer nuestros productos a un gerente. El dijo “quiero, quiero”, pero al oír la palabra “orgánico” estaba pensando en “dietético”.

El consumidor no sabe qué es un producto orgánico, hace falta informar al consumidor. En un principio aquí se pensó que la gente adinerada iba a volcarse a comprar orgánicos, había sido que no, la que compra orgánicos es la gente informada, la gente adinerada busca precios.

El nivel de ventas de la empresa está estancado hace algunos años. El productor se desencanta muchas veces cuando no puede colocar a mejor precio su producto.

Resulta que hay momentos en que hay exceso de oferta y en esos momentos ya no podemos colocar nuestro producto como orgánico, sino que ya entra como convencional. En esos casos el productor no obtiene el precio que esperaba. Aunque el tomate convencional en esos momentos baje a 50 Gs. el kilo, nosotros el orgánico tenemos que vender por lo menos a 3.000 Gs. para que el productor pueda salvar su costo.

La actividad que nos resulta importante, desde el punto de vista del financiamiento de la estructura, es la distribución de azúcar orgánica que nos provee la Cooperativa Manduvirá de Arroyos y Esteros. Actualmente ya estamos prácticamente en todo el país, sin publicidad ni promociones. La marca es ECOAGRO, de 40 toneladas por mes, ahora al 5° año estamos con 250/ton/mes. Con posibilidades de crecer.

Los trámites legales son excesivamente lentos, para la obtención de los certificados MSPyBS, INAN etc.

Tenemos sistema de envasado manual.

El margen que nos deja, permite cubrir lo básico pero ya no nos alcanza para financiar la compra de un envasador por ejemplo.

Ahora que tenemos probado el sistema, estamos viendo las opciones para solicitar un crédito, a fin de equipar el sector.

Forma parte de nuestros sueños, llegar a industrializar azúcar orgánica, productores no nos van a faltar, pero la inversión industrial es sideral.

Nuestras ventas fueron:

713 millones – 2008

920 millones – 2009

Incierto - 2010

El precio promedio del azúcar está en alza y los próximos 3 meses no vamos a disponer del producto.

Los hortofrutícolas enfrentan problemas climáticos; en épocas normales a mediados de marzo ya solemos tener tomate y este año no vamos a tener.

Todo ello habrá de influir en el resultado final 2010.

Por el momento, la empresa no busca generar excedentes sino tratar siempre de pagarle el mejor precio

posible al productor por sus productos.

Esto responde a una necesidad que puede considerarse transitoria mientras no están aún dadas las condiciones para ganar dinero.

Para nosotros, la crisis 2008-2009 ha sido la misma crisis de todos los años. Trabajamos para comer, pagarle al personal y pagarle al productor por sus productos.

Podemos decir que en la práctica somos una empresa cualquiera, para cualquier trámite no hay una diferenciación a nuestro favor por el lado social; piensan que tenemos plata, piensan que somos capitalistas y tenemos mucho capital.

Con Alservida, estamos juntos en lo político, pero ya no en lo técnico. Estamos en la organización llamada Paraguay Orgánico.

Sabemos que nuestras posibilidades de crecer, están en la línea de la transformación y envasado para lo cual necesitamos inversión. No tenemos aún un estudio de factibilidad. Sí sabemos que estos productos como tomate, mango y otros, con la marca, se venden solos en los supermercados. La inversión necesaria podría estar por los 100.000 dólares por lo bajo.

**DR. ROBERTO CODAS** - Presidente Azucarera Iturbe

El 2009 fue un año muy particular, para la Empresa. Nos dedicamos a trabajos de ampliación de la planta y no tuvimos fabricación.

Con esta ampliación vamos a pasar de moler 2.000 ton/día a 5.000 ton/día.

Las dificultades financieras coyunturales del año, nos obligaron a destinar más recursos propios que lo esperado en el financiamiento de la ampliación.

Para los productores fue un año complicado, porque tuvieron que buscar colocación en otros ingenios, mucha caña fue al Chaco, donde por la sequía hacía mucha falta; parte de la caña se quemó con la helada de julio, que fue la más fuerte en 30 años; parte de la caña vieja se renovó. Ayudamos a los productores a conseguir crédito en el CAH para la renovación. También una parte, decidieron pasar para el otro año.

Aproximadamente el 20% de cultivos fue renovado, 30-40% de caña vendida a otros ingenios, la diferencia fue vendida para alimentación animal.

Este año la caña está en excelentes condiciones y además el precio promedio del azúcar está alcanzando picos record en 50 años. La gente está muy confiada en que va a ser un buen año.

En el 2008 exportamos unas 40.000 ton, moliendo unos 500.000 ton de caña y nuestra meta para este año está en 60.000 – 70.000 ton, con una molienda de unas 800.000 ton de caña. En realidad la capacidad de la fábrica da para unas 100.000 ton o más.

De ahora en más iremos apuntando a ese volumen, dependerá de que haya más cultivo y que haya más mercado.

En el sentido del cultivo, vamos a estar un poco más pendientes de la caña de la zona de influencia, porque nosotros paramos nuestras plantaciones debido al desvío de nuestros recursos hacia la ampliación de la fábrica. Este desvío se debió a que algunas de nuestras fuentes de financiamiento fallaron.

El comportamiento del precio del azúcar es completamente inusual, tanto que hace 3 años estaba en el mercado internacional en 200 \$ la ton, y hoy esta alcanzando picos de hasta 1000 dólares la tonelada con una media que ronda los 600-700\$.

Este comportamiento es atribuido a la disminución de stock mundial por mala producción en la India, también en Brasil. El nivel normal es de 40 y algo millones, mientras que ahora bajó a 30 y algo millones de toneladas.

Como esta subida no es estrictamente especulativa, se estima que podría mantenerse por 3 años.

Ciertamente esta tendencia bajista del stock ha generado también un movimiento especulativo; mercado a futuro, renegociación y otros tipos de operaciones.

No creemos que el azúcar vaya a faltar pero sí va a estar caro.

Tan peculiar está el momento, que entra producto de contrabando más caro que la del mercado interno. Cantidades importantes están entrando del Brasil y la Argentina.

Pese al alto precio, la gente compra porque para el comerciante el azúcar es un producto que no puede

faltar en la góndola porque eso hace que la clientela vaya a otros locales a buscar el azúcar y sus otras compras.

Otra novedad es que los supermercados que usualmente compran a 60 días, ahora están comprando al contado.

El precio de la caña para este año es aún incierto, por el tema del dólar devaluado. Lo que sabemos es que va a tener una subida interesante con relación al año pasado.

En cuanto al etanol, seguimos produciendo. Es un rubro que va a seguir creciendo, ya que ha desaparecido la ventaja que ofrecía el diesel y hoy los más ventajosos son los motores flex.

Los principales problemas con los biocombustibles se están dando con el biodiesel, donde no se está cumpliendo el nivel de mezcla que había sido estipulado. Es un sector más nuevo, más complicado con más variables en juego.

Hay nuevas inversiones que no son grandes, pero hay, y la producción alcanza para cubrir la mezcla establecida en el Decreto y exportar un poco. Nosotros vamos a incrementar, pero como fabricamos a partir de la melaza, va a ser consecuencia directa de nuestra ampliación de molienda.

Queremos ampliar nuestra destilería para acompañar ese ritmo de crecimiento. De 30-40.000 litros/día actual, vamos a pasar a 60-70.000 litros/día.

Cuando instalamos la planta de etanol, la idea era alternar melaza y maíz como materia prima, dependiendo de la época. Sin embargo el abastecimiento de maíz es tan volátil, que es muy difícil planificar sobre esa base.

La crisis económica nos afectó grandemente, por el lado del financiamiento de nuestra ampliación. En realidad sabemos que la demanda en el 2009 había bajado. Eso hizo que mucha gente haya quedado con azúcar en sus depósitos.

Nosotros con nuestro comprador exclusivo, hicimos un acuerdo para que ellos compren azúcar de terceros para cubrir sus necesidades del año. La verdad es que en un principio nuestra idea era hacer una zafra corta en el 2009, pero como vinieron los problemas de financiamiento, tomamos la decisión de parar por completo durante toda la temporada.

El dólar subvaluado es la mayor preocupación de los que trabajamos en exportaciones.

Otra preocupación nuestra es que la caña como sistema agrícola todavía no tiene el tratamiento que se necesita en este país. No hay política de Gobierno, no hay nada. Las empresas hacemos lo que podemos, Son más de 30mil las familias que viven de la caña. Es un cultivo con buen potencial como para contribuir a la solución de los problemas sociales del país. No hay plan claro para trabajar con sentido estratégico.

Paraguay hace rato se podía haber integrado más al enorme sistema que está generando Brasil para liderar el mercado mundial de todos los productos derivados de la caña. Sin embargo estamos todavía prácticamente sin presencia.

Política que busca mantener a todos más o menos satisfechos o más o menos insatisfechos. Entendemos que Hacienda también presiona por aquello que le dé más recursos.

Si el país apostara al futuro, entonces debe priorizar los sectores que pueden dar sostenibilidad a la actividad económica. A nosotros nos resulta claro, que por ahora carecemos de una visión como país productivo de futuro.

**HUGO RODRÍGUEZ** – Presidente de la Asociación Agrícola Cañera Orgánica de Iturbe

En el 2008 habíamos tenido una buenísima zafra; todos los sectores habíamos alcanzado nuestros objetivos: 500.000 toneladas de caña molidas, se pagó a los productores todo lo que corresponde, el precio arrancó con 111.500 Gs. y cerramos con 117.000. Aprendimos a trabajar juntos a pesar de nuestras diferencias.

El 2009 fue atípico, la empresa tomó la acertada decisión de ampliar la fábrica; las inversiones no pudieron completarse a tiempo y nos quedamos sin zafra en el 2009.

Agregado a esto, tuvimos una sequía prolongada, una helada fuerte en julio, que dañó bastante los cultivos.

La Asociación cuenta hoy con 430 socios al día, la cantidad total de productores que participan del negocio con Azucarera Iturbe alcanza 1560.

En el 2009 se estableció por Asamblea una tasa de 300 Gs. por tonelada el costo del ingreso a la asociación. Esta se preocupa por apoyar al socio en todo lo que se relaciona con las condiciones de trabajo, incluyendo precio promedio y otros aspectos.

En el 2009 teníamos caña orgánica certificada de excelente calidad y no sabíamos qué hacer con ella.

Se buscó todos los posibles mecanismos de solución, muchos productores llevaron a AZPA, otros a FRIEDMAN, algunos hasta a Benjamín Aceval, Guarambaré, se llevó como se pudo. Aparecieron también compradores para llevar al Chaco. Por supuesto que las condiciones de venta fueron por lo general inferiores a lo usual, pero el asunto era salvar la situación.

La verdad es que todos esperábamos que la fábrica iba a estar en condiciones de operar, pero factores aparentemente incontrolables lo impidieron.

El sector cañero de Guairá se encuentra en este momento iniciando un proceso de acercamiento, en el que estamos encarando unos temas fundamentales.

- Necesitamos contar con más fábricas. En este sentido, nos encaminamos a lograr del Gobierno, políticas serias que permitan financiar la instalación de fábricas. Esto podrá acortar las distancias de transporte y mejorar las comunicaciones cañero- industrial que en los últimos tiempos estuvo un poco descuidado.  
En los últimos 5 años, el sector industrial creció 100% mientras nosotros nos empobrecíamos. Esto nos dice que los industriales vienen invirtiendo más en máquinas que en la gente.
- Necesitamos establecer una mesa de diálogo sincero y respetuoso donde podamos discutir nuestras diferencias; condiciones de trabajo, condiciones laborales y precio. Los argumentos utilizados (bajo rendimiento, cañero desorganizado, mercado no favorable, etc) ya están gastados y queremos plantear: “si decimos que formamos parte de un mismo equipo, cuál es el problema para que nos acerquemos y no sigamos enfrentados como ha ocurrido siempre”.
- No estamos diciendo que los industriales sean los únicos responsables de nuestros males, no. Sabemos que necesitamos de apoyo real de instancias públicas en lo técnico y crediticio. El productor cañero es el mejor pagador.

- Conocimiento, información, comunicación. ¿Cuáles son nuestros derechos como productores primarios?

La estructura de costos de la industria y su influencia e la formación del precio será uno de los puntos a abordar cuando se produzcan los encuentros o mesa de diálogo que estamos proponiendo.

Para este año, según nuestro estudio, si logramos elevar el precio de la caña a 130.000, estaríamos logrando una ganancia no mayor a 16,5% para los productores.

Creo que en el tema de la crisis fuimos favorecidos por el tipo de empresa y el tipo de actividad en que estamos operando. No nos afectó mucho. El azúcar orgánica se mantuvo y con tendencia a subir. El mercado está con escasez de materia prima.

Coyunturalmente, el precio del azúcar está en el orden de los 240.000 Gs/bolsa de 50 kilos. Es decir unos 4.800 G/kilo.

En nuestro sector, vemos el 2010 con mucho optimismo, creemos que va a ser una de las mejores cosechas de los últimos años. Está en alza, se tiene pedido de caña orgánica de todas partes: Corea, China y no hay demasiada oferta productiva como para atender.

Brasil y Argentina son productores orgánicos, tienen en muy baja proporción y necesitan abastecer su mercado local y esa proporción más bien pequeña de orgánica, ya tiene todo asegurada su colocación en Rusia y otros lugares y no nos afecta a nosotros.

Por eso, consideramos que debemos debatir mucho en el sector orgánico, porque estamos convencidos que esta es la mejor forma de producir, aunque cueste sudor y lágrimas.

La idea es ir expandiendo el concepto de producción orgánica a las demás zonas de influencia. El tema no es fácil, porque producir convencional deja más ganancia. Sin embargo la producción orgánica genera una serie de externalidades.

Por lo menos a las escalas menores, de hasta 30 ha., nos resulta evidente que la producción organizada es el camino que nos permitirá desarrollarnos. Sin embargo, esta situación se complica con los estratos de mayor tamaño (más de 30 ha.) por las dificultades actuales para conseguir mano de obra.

Nosotros creemos que para este año, el precio justo rondaría los 150.000 G, según nuestros cálculos y que con un precio de 130.000 G el productor obtendrá una ganancia de 16,5%, que creemos es insuficiente. Queremos escuchar a los de las diferentes industrias al respecto.

Nosotros los de Iturbe, creemos que vamos a llegar a un buen contrato de trabajo. Vamos a ver si podemos extender ese mismo concepto para las otras industrias.

El vínculo entre propiedad de la tierra y financiamiento de la producción, es uno de los temas centrales a encarar en la política sectorial. Los productores que no tienen título, no pueden acceder a los recursos BNF-CAH que son los menos costosos y se ven obligados a caer en la banca privada.

Solamente en el entorno de Iturbe somos 1560 productores con 11.000 ha. El problema que estamos

mencionando se acentúa en el estrato de hasta 10 ha, más o menos 60% de los 1.560.

Se sabe que por debajo de 20 ha, el cultivo no es rentable y es imprescindible diversificar la producción. La producción alternativa está sometida a los inconvenientes de la comercialización, tanto el poroto, el maíz y otros, donde una presencia muy fuerte de la intermediación resulta muy onerosa.

Nuestra Asociación está iniciando un proceso de intervención que consiste en juntar del productor sus rubros alternativos como poroto, buscar la colocación del producto a precio de G 3.000 que no es tampoco para ganar pero sí sirve para motivar y para rotar mejor el uso de la tierra en las fincas, con directo impacto en la renovación de las tierras. El sistema funciona pero con pérdidas para la Asociación por los costos de traslados, transporte.

En mi caso, trabajo en tierra propia y cultivo 25 has.

El sistema de apoyo de la Asociación a la diversificación, en realidad va de contramano con los principios de la administración, ya que contribuye al debilitamiento y no al fortalecimiento de la Asociación; pero consideramos que es fundamental contribuir a la satisfacción de nuestros asociados.

Soñamos con sistemas de trabajo eficientes y agradables.

Nosotros en Iturbe, lo estamos logrando, la parte industrial se ha sensibilizado y hoy da gusto trabajar aquí. No fue fácil, tuvimos nuestras confrontaciones, pero hemos avanzado.

**HÉCTOR CRISTALDO – UNIÓN DE GREMIOS DE LA PRODUCCIÓN UGP**

En el sector agrícola que representamos fue un año negro. Ninguna de las cosechas de la agricultura mecanizada salió bien:

- La soja afectada por la sequía, con caída de más de 40% con respecto al 2008(4 millones ton. contra 6,8 millones ton en 2008)
- El maíz de entrefa fue afectado por las heladas.
- El trigo afectado por enfermedades y lluvias al final del ciclo.
- El girasol también tuvo una cosecha floja.

El productor se descapitalizó sobre todo por la seguidilla de resultados desfavorables.

También la ganadería fue afectada por la sequía, sobre todo la producción de leche que tuvo una merma, sobre todo en el Chaco, la parte de carne no estuvo totalmente exenta, ya que disminuyó el volumen de la oferta y una caída en la cotización. La caída de cotización fue bastante importante en algunos mercados como Rusia. Posteriormente se retomó las ventas pero con otros precios.

En el caso de sésamo, se volvió a sincerar el mercado, bajando la cotización a 3.500-4.000 Gs. muy por debajo de los del año anterior, que habían estado totalmente fuera de la realidad. La UGP mantiene contactos con COOPROSE. Al final se pudo comercializar la totalidad del producto.

El algodón con unas 20.000 ha hasta se puede hablar que desapareció del escenario productivo.

Efectos de la crisis:

- Caída del precio del trigo (\$320 a \$ 120) por paralización del comercio en octubre y noviembre. También girasol.
- Paralización del financiamiento, que hizo que la siembra de maíz de entre-zafra se redujera a 560.000 has.
- Fuerte caída de la producción y productividad de la soja por efecto de la sequía del 2° semestre de 2008.

Necesidad de refinanciación: \$ 560 millones. Ninguna de las cosechas de 2009 fue lo suficientemente buena para apuntalar la recuperación y recién ahora este año se confía que la gente podrá cubrir adecuadamente sus compromisos, es decir hacer frente a esos cerca de \$ 600 millones, que quedaron sin cobertura el año pasado.

Lo que sí es trascendentemente inquietante es la falta de tranquilidad para trabajar, nuevamente se empieza a hablar de cambios en las reglas de juego, como impuestos a la exportación; se habla de cambios en las instituciones reguladoras (como botín político) lo que puede poner en serio peligro nuestro sistema de confiabilidad de la calidad de nuestros productos. Creemos que con eso no hay que jugar. Hoy esas instituciones están haciendo su trabajo (SENACSA, SENAVE). Lo que no podemos permitir es que un certificado emitido por esas entidades pierda credibilidad y no sea reconocido en otros países.

Desde el punto de vista de la producción, creemos que el 2010 puede ser un buen año, que marque el inicio de la recuperación económica y financiera.

Desde el punto de vista de la tranquilidad para trabajar, todavía no vemos que estemos en las puertas de un cambio significativo.

Los lugares más conflictivos se encuentran en San Pedro, Concepción. Hay zonas conflictivas en Caaguazú, Alto Paraná, algunos lugares de Itapúa.

Lo que vemos con preocupación en este proceso es que en vez de fortalecer los puentes entre los sectores y consolidar las instancias de dialogo que trabajosamente habían sido establecidos anteriormente, se han destruido los puentes y se han destruido las instancias de dialogo. La incapacidad para generar esos puentes e instancias es lo que preocupa y genera más incertidumbre.

Los puentes de tensión están hoy más vinculados a posicionamientos políticos ya más abiertos; en ese sentido, se puede decir que bajo este Gobierno desapareció más esa nebulosa creada por gente haciendo política tras otras fachadas; ahora esos grupos están haciendo política directamente.

En cuanto a preocupaciones en el sector, hay varios asuntos que creemos deben ser encarados en simultáneo:

- Uno es la seguridad jurídica.
- Otro punto es el fortalecimiento de la poca institucionalidad que tenemos.
- Un tercer asunto sería el establecimiento de las instancias de trabajo, buscar la forma de reemplazar los modos tradicionales de apaga incendios, por sistemas que diseñan estrategias para crecer y mejorar las condiciones de vida de la gente.
- Si hablamos de institucionalidad estamos pensando en el catastro, en el censo en los asentamientos para determinar por qué razones la AFC(Agricultura Familiar Campesina), teniendo prácticamente la misma proporción de tierra que la AE (Agricultura Empresarial), el aprovechamiento no pasa del 25%.
- Cómo lograr mejores índices de aprovechamiento de los recursos disponibles para todos, atendiendo por cierto, los criterios de sostenibilidad ambiental.

En lo que respecta a institucionalidad de tecnología y desarrollo, consideramos que allí se tiene un aplazo. Aprobada la ley de creación IPTA en el Congreso, es vetado por el Poder Ejecutivo. En la SEAM tenemos una actitud anti investigación; no se puede llamar de otra manera a la negativa de aceptar que el MAG haga la investigación del maíz B3, para evaluar si funciona o no y si se puede aplicar o no. Se están anteponiendo criterios ideológicos ante los estrictamente técnicos e incluso legales.

Paraguay no sólo no ha avanzado, está comenzando a retroceder rápidamente en el campo de la investigación y desarrollo.

Se ha intentado el dialogo a nivel del MAG, SEAM, Consejo Asesor Agrario, pero cuando se antepone el dogma es difícil.

El gran desafío de la época es generar instancias de diálogo e interlocución seria con sectores públicos y privados. Si no lo hacemos el que va a perder va a ser el país, porque lo que no avanzamos va a significar en la práctica un retroceso, ya que todo el resto sigue avanzando.

Se debería de avanzar en deslindar los roles de diseño de las políticas, por un lado, y de ejecución de esas políticas, por el otro.

**WILFRIDO METZINGER – GERENTE COOPERATIVA CARLOS PFNNL**

Los presagios negativos con relación a los efectos de la crisis, no se cumplieron y finalmente cerramos un año no tan malo, sobre todo en la producción que hoy se está completando.

La cosecha 2008/2009 tuvo ciertamente muchos inconvenientes por los bajos niveles de producción alcanzados. Mucha gente, la gran mayoría de los socios agrícolas, que son unos 200, quedó con deudas que se tuvieron que refinanciar.

Esas deudas son las que hoy tenemos muy buenas posibilidades de que sean totalmente levantadas.

Otro sector de asociados son los avicultores que son más o menos 60.

El total de asociados es de 700.

La caña de azúcar, uno de los rubros importantes del sector agrícola, fue muy afectada por la sequía y la helada fuerte de julio.

En la parte de procesamiento y negocios de la cooperativa no hubo mayores problemas.

Los efectos de la crisis en las disponibilidades financieras no nos afectaron, porque operamos más con ahorro de los socios. Lo que sí notamos fue que hubo socios que en el sistema bancario tuvieron dificultades para conseguir financiamiento y se dirigieron a las cooperativas para resolver su déficit.

En la parte de la salida de nuestros productos (balanceados, pollo), no sentimos prácticamente diferencia.

Hay empresas paraguayas que están exportando carne de pollo. Desde luego como es un rubro que está todo muy bien estandarizado, todo muy ajustado si uno se adecua a esos patrones, puede exportar. Es un rubro que requiere buena planificación, porque solamente con mucha eficiencia se puede competir con los márgenes muy pequeños que se manejan.

Para nosotros, la exportación es un tema que está allí y en la medida que vamos completando nuestra adecuación, no tendríamos inconvenientes para exportar. Justamente nuestras próximas inversiones en túnel de frío, cámara, fabricación de hielo, etc. nos irán acercando hacia esa adecuación.

Para nosotros el rubro de pollo es una fuente de oportunidades y rentabilidad para todos: productor, cooperativa, trabajadores.

Nuestro principal negocio es la producción de balanceados.

Nuestro volumen de faena mensual de pollos, está en el orden de 80.000, es decir unos 960.000 pollos/año. En realidad nuestra capacidad de faenamiento es mucho mayor que eso y nuestro cuello de botella está en nuestro sistema de frío. En estos días por ejemplo, hemos estado faenando pollos para Kasero y sin problemas hemos cuadruplicado nuestra faena, pasando de los 3.000 usuales a 12.000 pollos /día. Esto es posible porque esa gente retira su pollo inmediatamente luego de la faena y los llevan a sus cámaras.

En los próximos tres meses, estaremos concretando la inversión para la ampliación del frío. Es una decisión tomada. Todo esto es todavía mirando el mercado local, que como se puede notar, todavía ofrece mucho margen de ampliación. En esto también las Empresas que exportan nos van dejando espacios internos para cubrir.

Mantenemos una política de ofrecer un producto relativamente diferenciado, sin mucha carga en cuanto a agua/hielo dentro del pollo. Tampoco estamos reutilizando derivados de vísceras en la alimentación y esto incide en el sabor.

Con nuestras nuevas inversiones podemos ir a 40.000 pollos/semana.

Por el lado de los productores, no hay obstáculos porque la gente ya ha hecho sus propias ampliaciones o las harán de inmediato.

La planta de balanceado, también está dimensionada para mayor capacidad, así que tampoco representa una limitante.

Hasta donde pude percibir el mercado internacional de carne de pollo no ha sufrido muchas alteraciones por efectos de la crisis 2008/09.

Nuestras ampliaciones en procesamiento de pollo, beneficiarán igualmente a los pequeños productores que están participando de la Red Guairá. Por ahora están produciendo maíz.

El común de los asociados agrícolas cultiva soja, maíz y caña, de los cuales nosotros acopiamos soja y maíz.

Nuestra producción propia de maíz no cubre la demanda de la planta de balanceados. Compramos siempre lo que falta.

En soja, sí tenemos pequeños excedentes que negociamos con las multinacionales, inclusive. Tenemos una desactivadora de soja que nos permite utilizar el producto en las raciones.

La otra propuesta de inversión que tenemos a la vista, y se mantiene latente la imperiosa necesidad de concretarla, es la destinada al procesamiento de la caña de azúcar.

En estos días recibimos la visita de un grupo de potenciales inversores (Norteamericanos y Brasileños), interesados en el desarrollo de un proyecto para la fabricación de azúcar y alcohol.

La propuesta es bastante abierta y permitiría integrar capital de la cooperativa y de colonos también en el financiamiento.

La cuestión fundamental es que, siendo la caña un rubro importante para nuestros socios, está prácticamente dejando de ser rentable para ellos por la distancia a las industrias y el costo del flete. En este momento, tenemos una incidencia del 35% del flete en el costo total del rubro. En ningún caso se recomienda transportar caña a más de 30 kilómetros y nosotros la estamos llevando a 65-70 kilómetros.

Fácilmente tenemos 80% de los socios agrícolas (unos 170) que son productores de caña.

Podemos afirmar que acá en Independencia, el 90% de la caña es orgánica. Hoy se comercializa en AZPA.

Una de nuestras mayores preocupaciones, desde hace un tiempo es el tema de recursos humanos. Tenemos déficit de gente nueva que pueda reemplazar a las antiguas, incluso en el CA (Consejo de Administración), en la parte administrativa, financiera. Lo ideal es que la respuesta a este problema surja de la masa societaria, entre los hijos de socios.

**RUBEN IRALA** – Gerente Técnico del Programa FECOPROD-FIDA  
Red Guairá

FECOPROD recibió una donación de FIDA para desarrollar un programa específico en 5 Departamentos: Concepción, San Pedro, Caaguazú, Guairá y Caazapá.

El Programa consiste en desarrollar redes o formar alianzas de cooperación entre distintas organizaciones de distintos niveles para que puedan acceder a créditos asociativos.

La estrategia del Programa, consiste en tener una organización madre, una cooperativa cabecera.

En Guairá, la Cooperativa Carlos Pfnnl aceptó participar y asumió ser la organización madre de la Red Guairá.

Las ventajas que ofrece la cooperativa son su fábrica de balanceados, su cría y faenamiento de pollos, su asistencia técnica, su equipo de veterinarios.

Nosotros como programa identificamos organizaciones existentes en las cercanías de la cooperativa para formar con ellas una alianza grande de cooperación.

Hoy la Red, está integrada por 11 organizaciones de distintos niveles, siendo la cooperativa la organización madre, están dos pequeñas cooperativas yerbateras, 6 comités de productores, un grupo de artesanas.

Una de las primeras acciones, consiste en que los pequeños productores organizados, abastezcan a la cooperativa de maíz durante los 4 meses en que tiene déficit de producción de sus asociados.

La Cooperativa nunca se había relacionado con los productores, de estos grupos que hoy están conformando la Red. Lograr esa vinculación fue el inicio de todo.

Tenemos que reconocer que la Cooperativa desde su creación en 1977, estuvo manejada por descendientes de alemanes, canadienses y ucranianos y nunca tuvo en su Consejo de Administración y Junta de Vigilancia un productor paraguayo.

En su masa societaria, actual de 724 socios el 7% está constituido por paraguayos.

En el marco del Programa la Cooperativa ofreció una línea de créditos (para insumos y mecanización) para producción de maíz mejorado (híbrido), mercado seguro y la asistencia técnica de un especialista en granos.

Paralelamente fuimos contactando al BNF y al CAH, para que apoyen esta Red financiando el resto de los costos operativos.

El CAH ya inicio su participación con la Red, desembolsando 78.000.000 de guaraníes en forma de crédito asociativo, figura que no forma parte de la metodología tradicional de la Entidad.

En el estudio de línea de base, se detectó que el 92% de los potenciales beneficiarios del programa no eran sujetos de crédito, algunos figuraban en Informconf, otros tienen deudas activas, otros ya son

beneficiarios del PGP-14.

Los avances a la fecha son promisorios: se progresó en el empoderamiento y apropiación de parte de los productores, se están incorporando más productores, se están sumando más cooperantes como el PRONAF del MAG que apoyaría pequeñas iniciativas de cría de aves que también tendrían colocación en Pfnrl.

Las organizaciones aglutinadas en la Red, exceptuando a la cooperativa tienen en conjunto 134 personas que están participando de este programa. Son de Independencia, Paso Jovai y Yataity.

Seguidamente se vienen grandes desafíos: el FIDA acaba de conceder al Paraguay a través del MAG/DINCAP 14 millones de dólares para el Proyecto Paraguay Rural.

El propósito específico del proyecto, es que las organizaciones beneficiarias se incorporen a planes de fortalecimiento y planes de negocios (PN).

El principal factor limitante del proyecto, es que no tiene contemplado un componente de financiamiento de los PN y no se completa todo el ciclo solo con el Proyecto. Le falta mercado y crédito. Sin ellos será difícil lograr la consolidación y sostenibilidad de las organizaciones y el impacto de los PN.

Con esos antecedentes, se firmó un convenio entre FECOPROD y MAG para que intervengamos juntos en el escenario del PN. MAG manejará una donación para la promoción y FECOPROD manejará el programa de redes para acceder a créditos, para que el PN pueda funcionar.

Los PN serán ejecutados en el marco de las Redes.

El Programa Paraguay Rural, ya contemplaba originalmente la operación en redes, pero no se llegó a prever el componente crédito.

Nuestro programa es muy específico; abarcamos aspectos organizativos y administrativo-contables. Somos un Ingeniero Agrónomo y un Licenciado en Administración – viabilidad financiera de los créditos para la Red y la parte organizativa.

Un buen ejemplo de las posibilidades del enfoque lo tenemos aquí cerca en Espinillo, donde hay 5 organizaciones vecinas con 80 familias, que están recibiendo del PPR apoyo para fortalecimiento, se están capacitando. Entramos nosotros, comenzamos a trabajar el tema de una pequeña red. Ellos tienen la expectativa de formar una pequeña cuenca lechera, nosotros tratamos de hacerles ver que en el mercado, uno tiene que competir y lo que puede pasar es que si presentan 5 PN separados, en el futuro se verán obligados a competir entre ellos. ¿Por qué no formar un PN grande y viable con más posibilidades de impacto?

Estas familias forman en sí mismas una pequeña cuenca lechera, pero nunca se habían organizado, nunca manejaron créditos.

En Concepción no se pudo lograr que una cooperativa asuma la cabecera de una red. En San Pedro se formó y está funcionando una pequeña red con la cooperativa Volendam como cabecera, está ayudando a potenciar la comercialización de sésamo a nivel de red.

En esos lugares, se le está dando un enfoque más comercial por la falta de una cooperativa cabecera.

En nuestra Red Guairá estamos discutiendo ahora con las partes para que cada base adherida, pueda desarrollar pequeños gallineros aunque sea rústico, para que pueda insertarse también de a poco, en un calendario de entregas de pollo a la planta faenadora de la Cooperativa.

Esto ayudaría mucho a mejorar el nivel y distribución de ingreso para las familias campesinas. También podrán ingresar como socios de la Cooperativa. En principio la Cooperativa sugiere que la incorporación pueda ser grupal, en forma de comité, como entidad sin fines de lucro.

De hecho que el mismo proceso, nos está llevando hacia esos lados, porque el crédito hay que reglamentar, sobre todo el retorno, por lo que ya estamos trabajando sobre esto, buscando la figura menos burocrática posible.

Los pequeños productores son de pequeñas parcelas, nadie supera 10 ha.

En cuanto a tecnología, estamos trabajando a dos niveles: los que tienen más de dos hectáreas para cultivar en el programa deben mecanizar y los que tienen menos deben desarrollar manualmente. Con esto iremos demostrando las ventajas de una y otra forma.

Los pequeños productores pagan por los servicios de maquinaria; para ello se firmó un documento entre la Cooperativa y la FECOPROD en el que se estableció los alcances de los servicios de uno y otro lado.

La Red ya tiene su propia figura jurídica: tiene su nombre, su RUC, sus documentos contables, reconocimiento institucional, sus reglas de comercialización, su Estatuto.

Es una organización de segundo piso donde esta integrado Carlos Pfnnl.

La figura se puede extender. Por ejemplo en el caso de Espinillo, la cooperativa cabecera ya va a ser otra, COOPEDUC, que es una cooperativa de ahorro y crédito, pero con la particularidad de que la mayoría de los asociados de Espinillo, son también socios de COOPEDUC.

Lo importante es lograr que empiecen a diseñar sus PN asociativos y no vayan a la cooperativa en forma individual a plantear sus proyectos.

En el caso de los artesanos, tendrá que ser otra Red diferente, la idea es formar 3-4 o más redes en cada zona, para luego buscar interconexiones entre ellas y llegar a formar red de redes.

Es una exigencia del Programa que la organización madre sea una cooperativa, por la consolidación, organización y administración que tienen.

Una cooperativa muy incipiente, podrá ser parte de una Red, pero no podrá ser cabecera.

Hoy día, ni el tema de mercado, ni el tema organizativo, son obstáculos insalvables para el productor, como sí lo es el tema del acceso a recursos para capital operativo.

El CAH por su Carta Orgánica tiene la restricción de otorgar créditos individuales. No tienen experiencia de otorgar a un comité línea de crédito. Esto burocratiza y limita a los productores porque no todos son sujetos de créditos.

Hoy, en el marco de Red Guairá, el CAH está participando mediante que se firmó un convenio con el Programa, donde este le garantiza un PN con mercado, la infraestructura de una Red de la Cooperativa Carlos Pfnnl.

La estrategia consiste en que un PN tiene que estar acompañado por una línea de crédito y un PN tiene el enfoque de un mercado seguro. Sin eso no se puede lanzar ninguna línea de crédito en la mano del productor. Primero el mercado y después el crédito.

**ING. AGR. MARCIANO BARRETO – DGP MAG**

Más que avances 2009 se podría hablar de lo que el Ministro llama orientar al Ministerio hacia la modernización. Revisar, ajustar, sin dejar de hacer lo que se debe hacer. Hemos hecho en este tiempo una revisión al marco estratégico agrario y estamos en condiciones ahora, de trabajar en su desagregación.

En lo que se refiere a generación de tecnología, debemos ser sinceros, diciendo que estamos en una primera instancia, atendiendo como prioridad la visibilidad del MAG. Pero sí debemos decir que la tecnología es una de las líneas de interés para nosotros y creo que en el 2010 vamos a arrancar.

Fundamentalmente la postura tomada, es que el MAG tiene que direccionar hacia la generación de alimentos para la población en primera instancia, en base a una realidad nacional. Por tanto la investigación agrícola debe estar direccionada hacia ese lado.

En ese sentido, estamos delineando algunos programas específicos, como ser un programa nacional de producción de alimentos, asegurar el consumo, incrementar el ingreso, con lo que no puede estar fuera la competitividad del sector de agricultura familiar.

Estamos viendo que ciertamente disponemos de dinero, pero lo estamos distribuyendo no muy ordenadamente. Estamos como en sucesivas contradicciones, al decir por ejemplo que debemos aumentar la cultura financiera de la gente, mientras en forma paralela estamos regalando cosas, debemos definir los límites entre el crédito y la subvención.

En términos de inversiones, la actual administración del MAG ha priorizado dentro de las posibilidades presupuestarias, y en el marco de la política de visibilidad, la compra de vehículos y la refacción de infraestructura. Realmente nuestra expectativa es renovar todo el equipamiento, equipar varias regiones con laboratorios, entre otras cosas para encarar el manejo y recuperación de suelos.

Considero que un aporte importante en estos tiempos, puede ser la formulación de un proyecto de inversión que contemple esos ítems que hemos mencionado. Sería importante que todo ello vaya desembocando en la instalación de centros de tecnología, como el perfil que hemos presentado al FOCEM para un centro Tecnológico Internacional del Ka´a He´e.

Por ahora no se tiene un proyecto al respecto, pero podría lograrse ese avance para el 2010.

También estamos sometiendo a revisión, varios aspectos que tienen relación con los recursos humanos, como por ejemplo la cuestión salarial, los alcances de la Ley de la Función Pública, en lo que hace al usufructo de oportunidades de capacitación, tanto en el exterior como localmente, para el personal.

El tema del IPTA podemos decir que quedó en stand by.

En el actual equipo ministerial, prevalece el criterio de no cambiar por cambiar, y se tiene como referencia algunas de las autarquías creadas en los últimos años, donde han cambiado la capacidad de recaudar y esas cosas, pero en su forma de funcionar siguen siendo lo mismo que antes.

Nuestro Marco Estratégico, indica algunas líneas prioritarias, entre las cuales están la seguridad alimentaria y nutricional, el desarrollo de la competitividad agraria y la institucionalidad.

Ya en el Plan 2008/2013 se había planteado, como ejes prioritarios la reactivación de la agricultura familiar, fortalecimiento de la competitividad, la generación de empleo y lucha contra la pobreza.

En tal contexto en el 2010 queremos redireccionar un poco hacia la implementación de programas, no tanto por rubros, sino más integradores, entre ellos hemos estado discutiendo la posible implementación de: i) un programa de desarrollo rural territorial, en el marco de la reactivación agraria, ii) un programa nacional de producción de alimento, iii) mesa de desarrollo de productos, iv) un programa nacional de manejo y uso sustentable de recursos naturales (agua, suelo, biodiversidad).

En el campo de la stevia, lo que se ha hecho es sumarse al programa NL-granular de instalación de una planta procesadora Gyraúguá, para promocionar la plantación de 1.000 ha de ka´a he´e, en el área de influencia de la futura planta, mediante el apoyo de la obtención de plantines con recursos del PRONAF.

En el área de producción orgánica se está concretando justamente la reglamentación de la Ley, propuesta que está a consideración del Congreso.

Los biocombustibles siguen siendo una prioridad para el Ministerio, ya que está incorporado en el Marco Estratégico; tenemos un programa de biocombustibles que tiene recursos, presupuesto. Lo que estamos haciendo es instar a los que trabajan en ese programa, a elegir con cuidado los rubros a promocionar de tal forma que no genere competencia con la parte alimentaria.

En el ámbito de seguridad alimentaria y agricultura familiar, estamos ordenando todos los programas como el PRONAF y otros para buscar unificar las acciones simplificando los mandos a fin de evitar la dispersión. Mucho depende del liderazgo.

**ERNO BECKER** – Presidente Cámara Paraguaya de Industrias Lácteas  
Entrevista realizada por correo electrónico en base a un cuestionario

## CUESTIONARIO PRINCIPAL

1. ¿PODRÍA DESCRIBIR (DESDE LA PERSPECTIVA DE SU EMPRESA/ORGANIZACIÓN) CÓMO HA ESTADO LA ACTIVIDAD DEL SECTOR AL QUE PERTENECE EN EL 2009 COMPARADO CON EL 2008?

Este primer punto involucraría preguntas más específicas como:

- ¿En cuánto se podría estimar la producción global de leche del país en el año 2009? En el 2009 la producción total de leche fue: 510.000.000 de litros de leche cruda
- ¿En cuánto se estima en el 2009 el volumen de leche ingresada como materia prima a las industrias de la Cámara? El volumen de producción de las empresas de la Cámara Paraguaya de Industriales Lácteos 342.000.000 litros
- ¿En cuánto se podría estimar el volumen de leche ingresada como materia prima en otras industrias? El 90% de la leche industrializada la procesan las empresas de la Cámara Paraguaya de Lácteos; datos de las otras empresas no tenemos.

2. ¿PODRÍA SEÑALAR CUÁLES HAN SIDO LOS PRINCIPALES EFECTOS DE LA RECIENTE CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL EN SU SECTOR?

No afectó directamente al sector lechero principalmente por no ser exportador y porque las empresas lácteas nacionales cuidaron el mercado nacional ajustando los precios.

3. ¿EN QUÉ MEDIDA SE ESTÁN RESOLVIENDO ESOS EFECTOS A LA FECHA?

\_\_\_\_\_

4. ¿CÓMO ESPERAN, DESDE SU EMPRESA/ORGANIZACIÓN, QUE SERÁ EL AÑO 2010 EN COMPARACIÓN CON EL 2009?

Se espera que haya un crecimiento en el 2010 en comparación al 2009.

5. ¿EXISTEN EN PERSPECTIVAS NUEVAS INVERSIONES EN EL SECTOR, YA SEA AL INTERIOR DE LA CÁMARA O FUERA DE ELLA?

Cada empresa por separado hace inversiones dentro de la misma empresa y a través de la cámara se trabajan sobre intereses comunes como aumentar el consumo de lácteos, defender los lácteos nacionales y establecer lazo de cooperación entre el sector público y privado, la inversión rondó los 15.000.000\$, que incluye cámara de frío, distribución y logística.

6. ¿SE DISPONE DE ALGUNA INFORMACIÓN SOBRE POSIBLES AVANCES EN CUANTO A LA FABRICACIÓN DE LECHE EN POLVO?

La planta de leche en polvo está en pleno desarrollo y a finales del 2010 estaría inaugurándose para

procesar 25 toneladas/día

**7. ¿CUÁLES SON LAS TRES O CINCO PRINCIPALES PREOCUPACIONES DE HOY EN SU SECTOR?**

Las principales preocupaciones son:

Informalidad en la venta de leche cruda. No existe una ley que prohíba o regule la comercialización de leche cruda y esto representa un problema sanitario para la población.

Situación brucelosis y tuberculosis: hasta la fecha no existe la obligatoriedad de la vacunación de todos los animales, ambas enfermedades son muy peligrosas para la salud del ser humano

Creación de un plan nacional lechero: esto implica la creación de una política lechera que se haga en conjunto con el sector público- privado, por que hasta la fecha se carece de este plan nacional lo que afecta a producción.

**8. ¿QUÉ RECOMENDACIONES DESEARÍA ACERCAR A LAS PERSONAS QUE TOMAN DECISIONES RELACIONADAS CON SU SECTOR?**

Que el sector lechero tiene características especiales y muy definidas y cualquiera que tenga poder de decisión sobre cuestiones que tenga que ver con el sector deberá tener pleno conocimiento del mismo para tomar decisiones adecuadas que favorezcan el sector y no lo perjudique

Desarrollo de una base de datos del sector a nivel nacional que ayude a la toma de decisiones.

**ARCY HOFSTTAETER** – Gerente Cooperativa Raúl Peña  
Entrevista realizada por correo electrónico en base a un cuestionario

### CUESTIONARIO PRINCIPAL

1. ¿PODRÍA DESCRIBIR CÓMO HA ESTADO LA ACTIVIDAD DEL SECTOR AL QUE PERTENECE SU COOPERATIVA EN EL 2009 COMPARADO CON EL 2008?

Este primer punto involucraría preguntas más específicas como:

2. ¿EN QUÉ ORDEN SE UBICÓ LA PRODUCCIÓN GLOBAL (TONELADAS) EN 2008 Y 2009 DE SUS PRINCIPALES LÍNEAS DE PRODUCCIÓN?

- SOJA
- MAÍZ NORMAL Y DE ENTRE-ZAFRA
- TRIGO
- GIRASOL

SOJA	2008	—	42.442 toneladas
	2009	—	30.580 toneladas.

MAIZ	2008	—	4.615 toneladas
	2009	—	3.641 toneladas

TRIGO	2008	—	17.642 toneladas
	2009	—	10.297 toneladas

GIRASOL	2008	—	961 toneladas
	2009	—	268 toneladas

3. ¿EN CUÁNTOS SE PODRÍA ESTIMAR EL NÚMERO DE PRODUCTORES QUE ENTREGARON DICHOS PRODUCTOS A LA COOPERATIVA EN EL PERIODO 2008/09?

SOJA-	2008/09	400 Productores
-------	---------	-----------------

MAIZ	2008/09	108 Productores
------	---------	-----------------

TRIGO	2008/09	130 Productores
-------	---------	-----------------

GIRASOL	2008/09	30 Productores
---------	---------	----------------

4. ¿CÓMO ESTUVIERON LOS PRECIOS DE LOS DISTINTOS PRODUCTOS COMPRADOS POR LA COOPERATIVA EN 2009 RESPECTO DE 2008?

SOJA	2008	330 U\$ / tn.
SOJA	2009	360 U\$ / tn.
TRIGO	2008	258 U\$ /tn.
TRIGO	2009	191 U\$ / tn.
MAIZ	2008	140 U\$ / ton.
MAIZ	2009	100 U\$ / ton.
GIRASOL	2008	230 U\$ / ton.
GIRASOL	2009	213 U\$ / ton.

5. ¿PODRÍA SEÑALAR CUÁLES HAN SIDO LOS PRINCIPALES EFECTOS DE LA RECIENTE CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL EN SU SECTOR?

Los efectos que realmente se han notado en nuestro sector de la producción con la crisis económica, fue la falta de dinero y con eso se elevó las tasas de interés.

Lo que realmente afectó y generó los mayores problemas económicos fue la seca. Con este gravamen tuvimos una merma de más o menos de 30 % en cuanto el ingreso del socio, y con esta productividad muchos agricultores no pudieran cumplir con sus obligaciones financieras.

6. ¿EN QUÉ MEDIDA SE ESTÁN RESOLVIENDO ESOS EFECTOS A LA FECHA?

Con falta de lluvia, menos ingreso, más deudas.

La cooperativa ha buscado créditos en los bancos y refinanció a los socios mas afectados por la seca hasta 3 años de plazo.

Total refinanciado para 3 anos (1.300.000,00 ) un millón trecientos mil dólares.

7. ¿CÓMO ESPERAN, DESDE SU COOPERATIVA, QUE SERÁ EL AÑO 2010 EN COMPARACIÓN CON EL 2009?

El año 2009 no fue un año bueno para la agricultura en Paraguay, todo el país sufrió mucho con la seca. Este año por lo menos hasta el momento pinta mucho mejor, para el sector productivo principalmente los que producen granos nada mejor que lluvia en las fincas en momento que la planta requiere agua.

8. ¿CUÁNTAS TONELADAS ESPERAN COSECHAR EN LA PRESENTE ZAFRA DE SOJA?

Si el tiempo nos ayuda, esperamos un acopio de unas 43 mil toneladas.

9. ¿DE QUÉ NIVEL ESPERAN QUE SEA EL PRECIO QUE PODRÍAN RECIBIR LOS PRODUCTORES?



## ANEXO 19

### ALGUNOS EJEMPLOS DE TITULARES DE PRENSA RELACIONADOS CON CONFLICTOS RURALES AÑO 2009

Sólo a manera de ilustración, se transcriben a continuación algunos titulares de los medios escritos durante el año transcurrido:

- Brasileños quieren sacar a indígenas de sus tierras. **NATIVOS TIENEN EL TITULO DE PROPIEDAD.** Itakyry. Martes, 05 de Mayo de 2009
- Colonos y campesinos casi se enfrentan a balazos. **CONFLICTO POR TIERRAS.** Colonia San Juan, distrito de Francisco Caballero Alvarez. Miércoles 12 de Agosto de **2009**
- **CULTIVO DE SOJA DIVIDE A LA ORGANIZACION TEKO PYAHU.** Turba de sintierras ataca y desaloja a otros campesinos. **GENERAL RESQUIN.** Martes 3 de Noviembre de **2009**
- **Clima caldeado en Mcal. López.** **MARISCAL LOPEZ,** Caaguazú. Sábado 19 de Diciembre de **2009**
- **Sojeros podrían abandonar cultivos por la inseguridad.** **REPATRIACION,** Caaguazú. Sábado 23 de Enero de **2010**

Con seguridad, existieron muchos casos más. Lo importante es reconocer que el problema existe, prestarle la debida atención, y buscar con la gente la mejor solución posible hasta encontrarla.



El Instituto tiene dos órganos de gobierno:

**La Junta Interamericana de Agricultura (JIA)**, integrada por sus 34 países miembros. Se reúne cada dos años.

**El Comité Ejecutivo**, constituido por 12 Estados Miembros, elegidos según criterios de rotación parcial y de equitativa distribución geográfica. Celebra reuniones anuales.

### **Órgano Ejecutivo**

La **Dirección General** es el órgano ejecutivo del IICA. Está constituida por las unidades técnicas y administrativas a través de las cuales se coordinan y ejecutan las actividades institucionales.

Por iniciativa de la Dirección General y mediante resolución de la JIA, se creó la **Comisión Consultiva Especial para Asuntos Gerenciales**, ente asesor al más alto nivel, que tiene como propósito facilitar el diálogo con los Estados Miembros. Está integrada por nueve representantes, elegidos de acuerdo con criterios de rotación parcial y de equitativa distribución geográfica.

El Director General del IICA para el período 2010-2014 es el Dr. Víctor Villalobos, de nacionalidad mexicana.

### **De importancia estratégica**

Los Jefes de Estado y de Gobierno de las Américas sostienen hoy que la agricultura y la vida rural son contribuyentes esenciales en la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo integral en los países.

Considerando ese papel estratégico de la agricultura frente a las tendencias de la economía mundial, al Instituto se le ha otorgado un nuevo liderazgo y un papel importante en la arquitectura institucional que ha surgido en el hemisferio para contribuir al logro de los Objetivos del Milenio, en especial de la reducción de la pobreza y el hambre para el 2015, así como para acompañar el proceso de Cumbres de las Américas.

La Trigésima Asamblea General de la OEA (Canadá, junio, 2000) confirió a la JIA una nueva dimensión, al haberla reconocido como el foro principal de rango ministerial para realizar análisis y desarrollar consensos sobre políticas y prioridades estratégicas orientadas a mejorar la agricultura y la vida rural en el hemisferio.

En la Tercera Cumbre de las Américas (Quebec, abril, 2001), el papel del IICA se extendió más allá de brindar servicios de cooperación técnica, para solicitarle la promoción del diálogo y el consenso sobre los asuntos críticos del desarrollo agrícola, del ambiente y del medio rural, en el marco de la integración y la búsqueda de la prosperidad hemisférica.

### **Prioridades para la acción estratégica**

Para lograr su visión y su misión, el IICA concentra sus acciones en seis áreas estratégicas:

- Contribuir a reposicionar la agricultura y la vida rural y a renovar su institucionalidad
- Promoción del comercio y la competitividad de los agronegocios
- Promoción del desarrollo de las comunidades rurales con enfoque territorial
- Promoción de la sanidad agropecuaria y la inocuidad de los alimentos
- Promoción del manejo sostenible de los recursos naturales y el ambiente
- Promoción de la incorporación de la tecnología y la innovación para la modernización de la agricultura y el desarrollo rural



*Instituto Interamericano de Cooperación  
para la Agricultura*

**OFICINA EN PARAGUAY**

Juan E. O'Leary 409 5to. Piso Of. 516 Edificio Parapiti  
Tel.: (595-21) 490 740 Fax: (595-21) 445 048  
Casilla de Correos 287 Asunción, Paraguay  
Correo Electrónico: [iica@iica.org.py](mailto:iica@iica.org.py)  
Sitio Web: [www.iica.org.py](http://www.iica.org.py)