

INSTITUTO INTERAMERICANO  
DE CIENCIAS AGRICOLAS – O E A

INSTITUTO  
DE BIENESTAR RURAL

ASPECTOS DE LA  
**COMERCIALIZACION  
AGRICOLA**

EN EL  
**PARAGUAY**  
Y LA ACCION DEL

**I.B.R.**

78a 1976

ASUNCION

1976





**ASPECTOS DE LA COMERCIALIZACION AGRICOLA  
EN EL PARAGUAY Y LA ACCION DEL I.B.R.**

**ASUNCION  
1976**



11CA  
AP38

**ASPECTOS DE LA COMERCIALIZACION AGRICOLA EN EL PARAGUAY  
Y LA ACCION DEL I. B. R.**

**INTRODUCCION**

<b>I.</b>	<b>SITUACION NACIONAL DEL SECTOR AGROPECUARIO .....</b>	<b>3</b>
<b>II.</b>	<b>LOS PRINCIPALES RUBROS DE LA AGRICULTURA .....</b>	<b>9</b>
	2.1 Soja .....	10
	2.2 Maíz .....	15
	2.3 Algodón .....	20
	2.4 Tabaco .....	24
	2.5 Trigo .....	29
<b>III.</b>	<b>PRODUCCION Y COMERCIALIZACION EN UNA COLONIA DE ITAPUA .....</b>	<b>33</b>
	3.1 Repatriados del Sur .....	33
	3.2 La situación del productor .....	33
	3.3 Producción y comercialización .....	36
<b>IV.</b>	<b>LA ACCION DEL I. B. R. EN LA COMERCIALIZACION .....</b>	<b>41</b>
	4.1 El I. B. R. como Institución .....	41
	4.2 El programa de comercialización .....	42
	4.3 La magnitud del Programa .....	43
<b>V.</b>	<b>RESUMEN Y CONCLUSIONES .....</b>	<b>49</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>53</b>



## INTRODUCCION

Con el propósito de atender las numerosas consultas que llegan al Instituto de Bienestar Rural referente a su Programa de Comercialización, se ha creído conveniente realizar una publicación que reseñe esta labor enmarcada en la perspectiva nacional.

Para el efecto se recurrió a un convenio que el IBR tiene con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas asumiendo ambas Instituciones la tarea de preparar un resumen del problema.

El trabajo fue logrado mediante la colaboración de numerosas personas, entre las cuales cabe resaltar la labor de los siguientes profesionales:

Ing. Eduardo Ammatuna, MAG  
Ing. José Luis Bareiro, IICA  
Ing. Dionisio Bordas\*  
Ing. Miguel Cetrángolo, IICA  
Dr. Virgilio Clemote, IBR  
Ing. Juan A. Escobar, IBR  
Dr. Carlos Fletschner, IICA  
Ing. Nicanor Invernisi\*  
Ing. José O. Jara, IICA  
Lic. Fernando López Leiva IBR  
Ing. Arnoldo Naville\*  
Ing. Carlos A. Pichinini, IBR\*  
Ing. Adrián Quiñones, IBR  
Agr. Héctor Servin, MAG  
Ing. Arnaldo Velazquez, IBR  
Lic. Ismael Villalba, IBR  
Ing. Ruben A. Zayas, MAG\*

Los antecedentes fueron compilados por el Ing. Naville y la coordinación general estuvo a cargo del Dr. Fletschner.

El estudio que se presenta a continuación consta de varias partes. Comienza dando un panorama global del desarrollo del sector agrícola en la dimensión nacional. Luego, observando el caso de cinco productos importantes (soja, maíz, algodón, tabaco y trigo), se analizan los problemas de la comercialización y los precios agrícolas. Finalmente se detalla la forma cómo se comercializa la producción en una colonia del sur, para terminar considerando algunos aspectos institucionales del programa de comercialización del IBR.

\* Becarios del IICA para adiestramiento en servicio.



El trabajo intenta ser crítico y objetivo. Aunque sólo ha sido posible presentar algunas de las contribuciones del IBR a la comercialización de pequeños productores, se espera que como resultado de este análisis se realicen nuevos estudios que cubran otras áreas del problema.

**Ing. Hugo Buitrón**  
Jefe de la Oficina del IICA en Paraguay

**Dr. Juan M. Frutos**  
Presidente del Instituto de Bienestar Rural



## **I. SITUACION NACIONAL DEL SECTOR AGROPECUARIO**



## I. SITUACION NACIONAL DEL SECTOR AGROPECUARIO

En general, la economía paraguaya se ha caracterizado por un crecimiento lento, derivado en gran parte de la imperfecta infraestructura socio-económica. A nivel nacional, esto implica:

- alta participación del sector agropecuario en la economía,
- bajo nivel de capitalización,
- mano de obra poco calificada, y
- baja tasa de innovación tecnológica.

En efecto, el país se caracteriza por una economía eminentemente agropecuaria, actividad que si bien sólo constituye un 30-40 % al Producto Interno Bruto (PBI), ocupa la mayor parte de la población rural (64 % de la población total).

Cuadro I.

### PRODUCTO INTERNO BRUTO (a precios de mercado en miles de millones de Gs constantes de 1972)

Rama de actividad	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
- Agricultura	14.1	13.3	14.1	14.4	14.8	15.7	16.1	17.0	19.0	21.1
- Ganadería	11.3	11.6	11.6	11.6	11.5	12.3	12.2	12.4	13.1	13.9
- Forestales, etc.	3.6	3.5	3.1	3.3	3.6	3.8	3.9	4.0	4.2	4.6
<b>TOTAL AGROPECUARIO</b>	<b>29.1</b>	<b>28.4</b>	<b>28.9</b>	<b>29.2</b>	<b>29.9</b>	<b>31.7</b>	<b>32.2</b>	<b>33.4</b>	<b>36.3</b>	<b>39.6</b>
(% del PBI total)	(40.5)	(39.1)	(37.4)	(36.5)	(36.0)	(35.9)	(34.9)	(34.5)	(34.7)	(35.0)
OTROS SECTORES DE PRODUCCION	12.1	12.8	14.0	14.2	15.0	16.1	17.3	18.4	20.0	22.0
SERVICIOS	30.6	31.5	34.4	36.6	38.3	41.1	43.1	45.1	48.2	51.5
<b>TOTAL PBI:</b>	<b>71.8</b>	<b>72.7</b>	<b>77.3</b>	<b>80.0</b>	<b>83.1</b>	<b>88.3</b>	<b>92.2</b>	<b>96.9</b>	<b>104.5</b>	<b>113.1</b>

FUENTE: BCP, Departamento de Estudios Económicos.

El PBI global ha crecido a una tasa acumulativa anual de 4,4 % durante el período 1965/74, pero el Sector Agropecuario ha crecido a un ritmo considerablemente menor. La participación porcentual del PBI Agropecuario ha decrecido durante el último decenio, aunque la tendencia durante los últimos años presenta una leve recuperación (ver Cuadro I y Gráfico I).

En promedio, la agricultura propiamente dicha presenta un 50 % del PBI Agropecuario, mientras la ganadería y actividades forestales aportan alrededor de 38 % y 12 % respectivamente. Durante el decenio 1965/74, los diferentes sectores que componen el PBI Agropecuario han contribuido con porcentajes que si bien fueron fluctuantes se desviaron poco del promedio. Sin embargo, durante los últimos años se observa que el aporte relativo de la agricultura está aumentando en forma lenta pero sostenida, en tanto que el de la ganadería y sector forestal decrece.

Cuadro II.

## CONTRIBUCION PORCENTUAL AL PIB AGROPECUARIO

Rama de actividad	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Agricultura	48,5	46,8	48,8	49,3	49,5	49,5	50,0	50,9	52,3	53,3
Ganadería	38,8	40,8	40,1	39,7	38,5	38,8	37,9	37,1	36,1	35,1
Forestal	12,4	12,3	10,7	11,3	12,1	12,0	12,1	12,0	11,6	11,6
TOTAL AGROPECUARIO	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

FUENTE: BCP, Departamento de Estudios Económicos

Aunque el Paraguay es un país cuya economía está basada fundamentalmente en el sector agrícola puede notarse en el Cuadro III que sólo 953.000 Hás., que representan el 2,3 % de la superficie total del país, están dedicadas activamente a la agricultura.

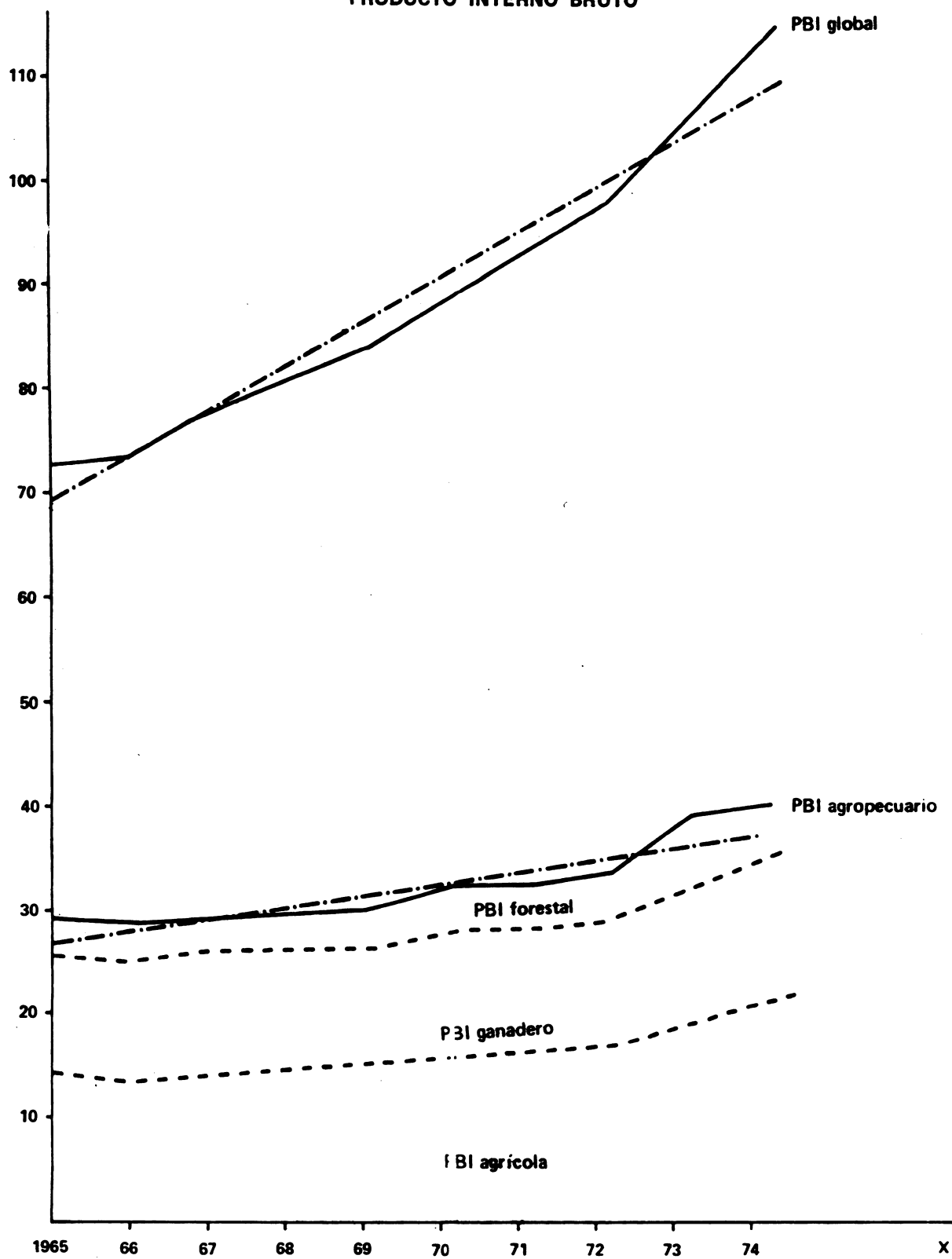
Cuadro III.

## USO DE LA TIERRA EN EL PARAGUAY

	%	Hás.
Superficie Forestal	58,8	23.929.000
Superficie Ganadera	36,5	14.849.000
Superficie Agrícola	2,3	953.000
Otros	2,3	944.000
Total	100,0	40.675.000

FUENTE: MAG, Encuesta Agropecuaria 1973.

Gráfico I  
PRODUCTO INTERNO BRUTO



Siendo la mayor parte de las tierras del país aptas para la agricultura, especialmente las de la Región Oriental, es factible que la expansión de las fronteras agrícolas se pueda realizar mediante la incorporación de tierras del sector forestal y ganadero al sector agrícola.

La distribución de tierras por tamaño de explotación presentada en el Cuadro IV señala que el 60 % de las unidades agrícolas del país son menores a 10 Hás. Gran parte de estas unidades se concentran en la Zona Central donde predominan explotaciones de tipo minifundiarío con sistemas de cultivos tradicionales y escasa dotación de capital.

#### Cuadro IV.

##### DISTRIBUCION DE LA TIERRA AGRICOLA

Tamaño de explotación (Hás.)	Nº. de explotaciones	%
– 5	66.866	41,4
5 a 9,9	31.266	19,4
10 a 19,9	41.203	25,5
20 a 49,9	13.144	8,1
50 a 99,9	2.641	1,6
100 +	4.631	2,9

FUENTE: MAG, Censo Agropecuario por Muestreo 1973.

La actual estructura de tenencia de la tierra y la considerable atomización de unidades son fuentes condicionantes de la producción agropecuaria, donde una gran parte de las explotaciones siguen básicamente orientadas al autoconsumo. Además, el hecho de que cada productor venda los excedentes en forma individual ha fomentado la existencia de un sistema de comercialización en el que se observa la presencia de numerosos intermediarios a los distintos niveles.

El sector agrícola en su conjunto refleja que la producción ha ido creciendo en forma lenta pero sostenida durante el último decenio, habiendo aumentado la superficie cosechada desde 560.000 Hás. en 1961 a 780.000 Hás. en 1971.

Otro indicador valioso es el valor de la producción agrícola, donde también se observa un aumento sostenido que va desde los 14.000 millones de ₡s. constantes en 1965 a 22.000 millones en 1974. Este crecimiento es superior al 50 %, y está compuesto por un incremento en el nivel de precios y por un aumento en el volumen producido.



## Cuadro V.

**VALOR DE LA PRODUCCION AGRICOLA**  
(mil millones de Qs. constantes de 1972)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Algodón	.9	.6	.6	.6	.9	.8	.4	.9	1.8	1.8
Banana	.5	.5	.6	.6	.6	.6	.7	.6	.7	.7
Batata	.5	.5	.5	.5	.5	.5	.6	.6	.7	.7
Caña de azúcar	.6	.6	.7	.6	.6	.7	.8	.8	.9	1.0
Hortalizas	.4	.5	.4	.5	.5	.5	.6	.7	.7	.8
Maíz	1.7	1.3	1.8	1.4	1.2	1.4	1.4	1.5	1.8	1.8
Mandioca	3.9	4.0	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5	4.5	4.6	4.7
Soja	.2	.2	.2	.1	.2	.4	.8	1.1	1.3	2.1
Tabaco	.5	.2	.4	.6	.7	.5	.5	.5	.7	.9
Trigo	.1	.1	.1	.3	.3	.3	.5	.2	.1	.3
Otros	5.5	5.4	5.4	5.6	5.7	6.3	6.0	6.5	6.5	7.2
<b>Total</b>	<b>14.8</b>	<b>13.9</b>	<b>14.8</b>	<b>15.0</b>	<b>15.5</b>	<b>16.4</b>	<b>16.8</b>	<b>17.9</b>	<b>19.8</b>	<b>22.0</b>

FUENTE: BCP, Departamento de Estudios Económicos.



## **II. LOS PRINCIPALES RUBROS DE LA AGRICULTURA**



## II. LOS PRINCIPALES RUBROS DE LA AGRICULTURA

Si bien se reconoce la importancia diferencial de cada uno de los cultivos y su comportamiento variado en lo que a producción y comercialización se refiere, por razones prácticas para realizar este estudio se han seleccionado cinco rubros de la producción agrícola nacional: soja, maíz, algodón, tabaco y trigo.

Esta selección se ha efectuado tomando en cuenta los siguientes criterios:

- a. De acuerdo al valor que representa el total de la producción, se destacan marcadamente los cultivos de maíz, algodón y tabaco.

La mandioca, a pesar de tener un valor considerablemente superior no fue incluida debido a su escaso movimiento comercial, ya que se trata de un cultivo que es utilizado preferentemente para el autoconsumo a nivel de finca (alimentación familiar o del ganado). La caña de azúcar, a pesar de su gran valor, tampoco fue incluida por ser un cultivo industrial que se comercializa directamente con los ingenios azucareros.

- b. El cultivo del trigo fue seleccionado por la importancia que el gobierno nacional asigna a este cultivo en el país.
- c. Los cinco cultivos analizados tienen canales de comercialización bien definidos.
- d. Por lo regular los cinco cultivos mencionados constituyen una buena fuente de ingreso para gran número de agricultores, ya que estos rubros se encuentran muy difundidos en todo el país.

En los Cuadros VI y VII se puede observar el comportamiento de los cinco rubros en el último decenio. A pesar de que cada uno de los cultivos presenta oscilaciones de un año a otro, se observa una tendencia general de aumento, que en algunos cultivos, como en el caso de la soja fue muy espectacular, en tanto que en el caso del maíz, solamente moderado.

**Cuadro VI.**

**SUPERFICIE COSECHADA**  
(miles de hectáreas)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Soja	11.2	14.2	12.8	8.4	12.2	39.5	54.6	75.8	81.4	242.8
Maíz	161.5	150.5	173.0	180.0	127.5	187.3	190.1	184.4	185.6	100.5
Algodón	56.7	62.8	38.2	37.2	60.0	46.9	33.2	57.2	81.1	137.3
Tabaco	14.4	7.0	10.8	18.3	20.0	13.6	16.1	17.5	20.4	24.9
Trigo	10.8	7.2	8.3	20.9	34.3	44.7	51.5	32.0	20.3	32.1

FUENTE: MAG, Departamento de Estadísticas y Censos

## Cuadro VII.

**VOLUMEN DE LA PRODUCCION AGRICOLA**  
(miles de toneladas)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Soja	18.0	20.0	18.0	13.5	22.0	40.0	74.1	100.0	120.0	190.0
Maíz	258.7	203.9	277.1	221.6	188.4	220.0	216.9	227.8	273.3	281.5
Algodón	42.0	28.9	26.8	30.1	40.5	37.2	16.7	40.5	84.0	85.0
Tabaco	18.0	8.8	13.5	22.0	24.0	18.0	17.4	23.5	25.9	33.0
Trigo	5.5	7.4	9.2	25.1	32.0	35.0	45.5	16.9	13.0	30.0

FUENTE: BCP Departamento de Estudios Económicos.

## 2.1. SOJA

### 2.1.1. Evolución de la producción

La soja fue introducida al Paraguay por el Dr. Pedro N. Ciancio en el año 1921. Sin embargo, recién a principios de la década del 60 se produce la expansión del cultivo, intensificándose a partir de 1968 como consecuencia de la ejecución del programa nacional del trigo. Su producción inicialmente estuvo destinada a proveer de materia prima a las industrias aceiteras locales, pero a partir de 1967 comenzó a exportarse soja en grano y algunos sub-productos atendiéndose a la creciente demanda del mercado tanto interno como externo.

La soja se produce en el Paraguay básicamente en tres formas:

- a. Cultivo no mecanizado: está limitado a la capacidad de trabajo del productor y su familia, y por lo regular no supera una superficie de 5 Hás. Estos pequeños productores generalmente no están en condiciones de aplicar un conjunto de prácticas mejoradas de producción, efectuando todas las operaciones, excepto la trilla, manualmente o utilizando la tracción a sangre.
- b. Cultivo medianamente mecanizado: se utilizan implementos accionados por tracción a sangre o mecánica y algunos equipos para trilla, control de plagas y demás operaciones típicas. Estos productores están en mejores condiciones de aplicar prácticas mejoradas, y en su mayoría son beneficiarios del Crédito de Promoción Agropecuaria del BNF, pudiendo llegar a trabajar superficies de hasta 50 Hás.
- c. Cultivo mecanizado: la soja constituye un cultivo adecuado para la producción mecanizada de grandes extensiones, observándose en el país varias explotaciones que superan las 1.000 Hás.

Del análisis de los Cuadros V al VII se puede establecer que el cultivo de la soja en el Paraguay se ha incrementado notablemente en los últimos 10 años, especialmente en el período 1969/74. El crecimiento fue motivado fundamentalmente por los altos precios en el mercado internacional, lo que permitió al Gobierno otorgar gran apoyo técnico y crediticio para la producción y comercialización de soja con miras a obtener el máximo de beneficio derivado del comercio exterior.



### 2.1.2. Canales y modalidades de comercialización

Debido a las características de su producción, en el país se observan diferentes canales de comercialización para la soja.

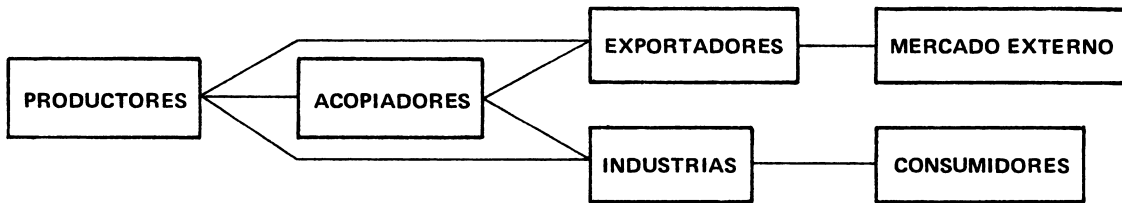
Los productores que cultivan grandes extensiones de tierras (cultivos mecanizados) por lo general comercializan su producción directamente con la industria aceitera, los grandes acopiadores o los exportadores.

Los productores que trabajan extensiones medianas de tierra (cultivos parcialmente mecanizados) generalmente comercializan sus productos con los mayoristas de la zona u otros centros de acopio que proveen a la industria y a los exportadores.

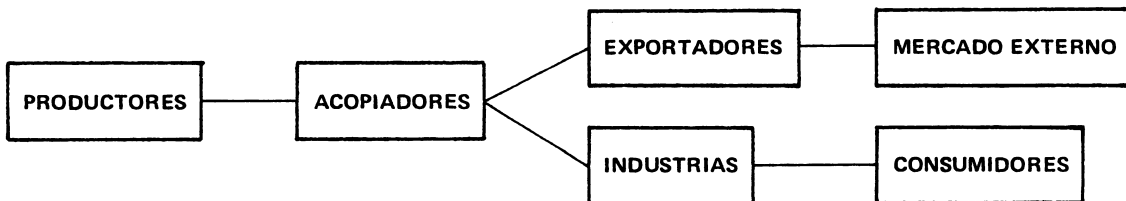
Los productores que cultivan pequeñas extensiones de tierra (cultivos no mecanizados) comercializan su producción utilizando los canales tradicionales de la comercialización, es decir aquellos donde participan varios intermediarios.

La comercialización de la soja puede esquematizarse en líneas generales de la siguiente forma:

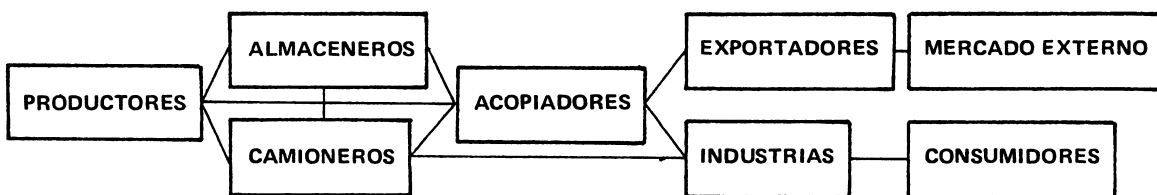
#### Cultivo mecanizado



#### Cultivo semi-mecanizado



#### Cultivo no mecanizado



### 2.1.3. Evolución de los precios

El Gobierno, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería y del Ministerio de Industria y Comercio, fija cada año los precios mínimos que se deberán pagar al agricultor por cada kilogramo de soja que entrega, tratando de evitar las especulaciones que enfrentan los agricultores cuando la oferta es grande en época de cosecha.

Los precios mínimos fijados se aplican sólo a la soja en grano que se ajuste a las normas de calidad básica. Estas características son: humedad 12 a 14 %, cuerpos extraños hasta 1 %, granos calcinados hasta 0,5 %, granos partidos o quebrados hasta 40 %, y granos averiados hasta 10 %. Cuando el producto está fuera de las características básicas señaladas se aplican descuentos o bonificaciones, particularmente en cuanto al porcentaje de humedad del grano.

Los precios de los granos de soja, al igual que otros varios productos agrícolas presentan fuertes variaciones estacionales durante el año. Por lo regular los precios caen considerablemente al entrar fuertes volúmenes al mercado en la época de cosecha, para luego recuperarse en forma lenta, influidos directamente por el movimiento de precios internacionales y los compromisos pendientes que tienen las firmas exportadoras.

Para fines de análisis, sin embargo, debemos analizar la evolución de los precios durante períodos más largos. Considerando la serie de precios promedios de 1963/74 podemos observar que en moneda corriente los precios reflejan notables incrementos. No obstante esta observación incluye un fuerte componente inflacionario, el que es deducido en la serie de precios reales (deflactando los precios anteriores por el índice de precios agrícolas). En estas series podemos observar que si bien se producen algunas alzas, en general las variaciones son relativamente menores, como se indica a continuación.

### Cuadro VIII.

#### PRECIOS DE SOJA (en ¢s. por Kg.)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Precio cte.	9,6	9,7	8,0	10,4	8,2	8,0	7,5	7,5	10,0	11,0	23,5	19,6
Precio real*	11,5	11,4	9,6	11,7	10,1	9,7	8,6	8,8	10,5	11,0	17,3	12,6
Índice Precio Real**	104,5	103,6	87,3	106,4	91,8	88,2	78,2	80,0	95,5	100,0	157,3	114,5

\* Precio corriente deflactado por el índice de precios agrícolas.

\*\* Bases 1972 = 100.

FUENTE: Elaborado con datos del B. C. P.

Para calcular la tendencia de los precios, utilizamos una aproximación lineal, tomando la base de una recta:

$$Y = a + b X$$

donde aplicando los valores del índice de precios reales obtenemos la siguiente ecuación:

$$Y = 89,39 + 2,04 X$$

Estos valores señalan una tendencia ascendente de consideración, derivada principalmente de los valores bajos en los primeros años 1965 y 1967/71, y un año fuertemente positivo, 1973. Ambos efectos desequilibran la tendencia, que para este caso particular debe ser observada con cautela.

#### 2.1.4. Comercio Nacional e Internacional

Por la naturaleza del producto prácticamente la totalidad de la producción de soja ingresa a los canales comerciales, exceptuando la reserva para semilla que retienen ciertos agricultores.

La industria nacional absorbe crecientes cantidades de este grano principalmente para la extracción de aceites comestibles. Como subproducto se obtienen harinas y expellers que a su vez son utilizados para la exportación o en el mercado interno donde son destinados a la fabricación de alimentos para ganado (en polvo o en forma de pellets).

En los últimos cinco años (1970/74) el volumen exportado de semilla de soja ascendió a 208.000 toneladas. Como la producción nacional en ese mismo período ascendió a 488.000 toneladas se infiere que en promedio el 42,5 % de la producción nacional de soja se destina al mercado externo.

El consumo interno, por lo tanto, ascendió a 57,5 % lo que indica un volumen de aproximadamente 280.000 toneladas, y está representado principalmente por las industrias que procesan los granos para obtener aceite, torta, harina y pelles que se destinan al mercado interno (consumo humano y elaboración de alimentos balanceados) o para la exportación (producto terminado o materia prima).

La evolución de las exportaciones de soja ha sido realmente rápida y en los últimos años se observa un notable avance desde 2.000 toneladas en 1969 hasta 110.000 toneladas en 1974. Estas cifras representan la conversión en granos, pero incluyen productos industrializados en creciente proporción, lo cual las presenta aun más atractivas para la economía nacional.

### Cuadro IX.

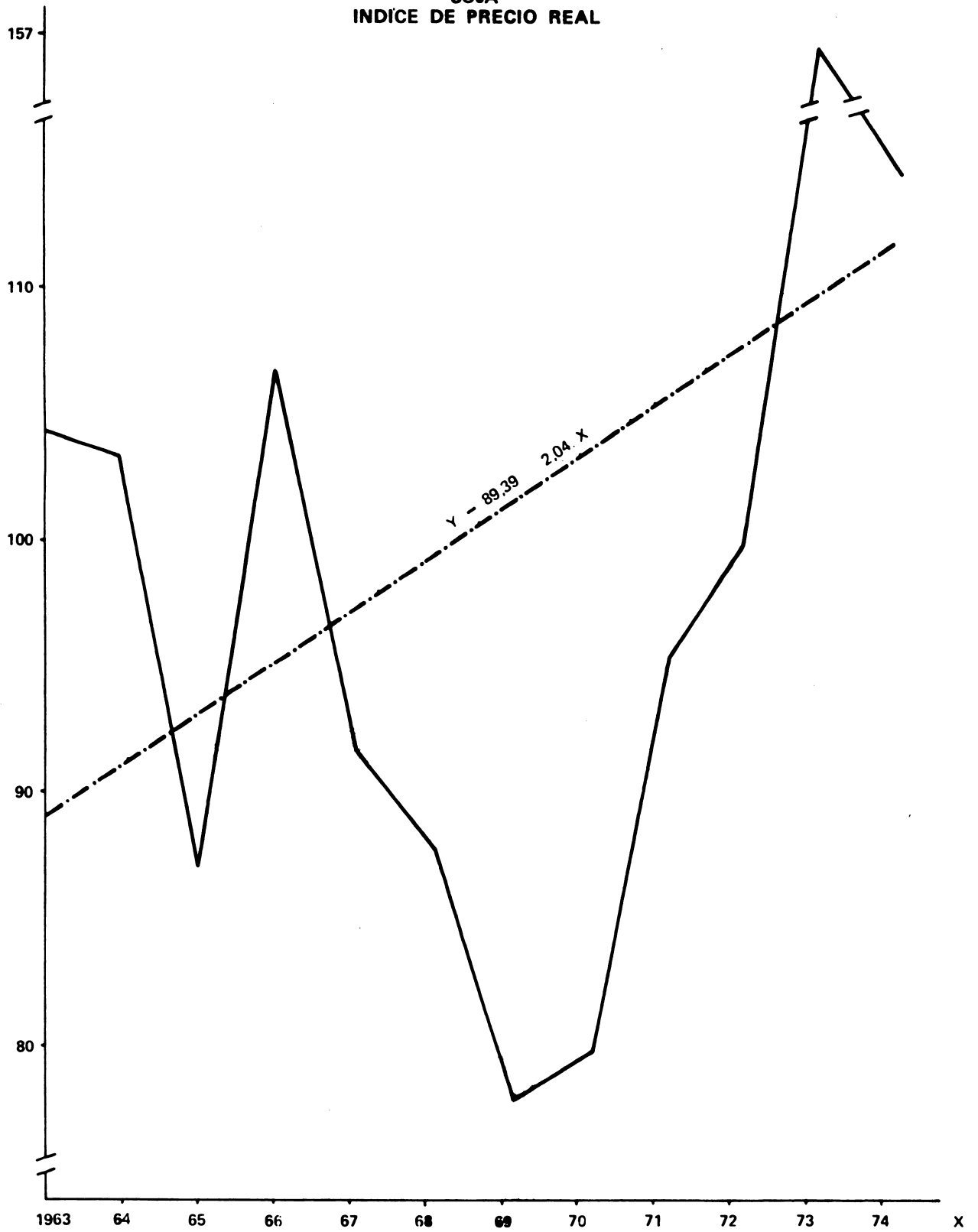
#### COMERCIO INTERNACIONAL DE LA SOJA

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Export. (ton.)*	8.398	6.111	6.995	4.894	2.004	7.550	49.947	57.733	74.959	109.913
% de la oferta total	46,7	30,5	38,9	36,3	9,1	18,9	67,4	57,7	62,5	57,8

\* Incluye granos, aceite, harina y expellers. Coeficiente de conversión: aceite 0,16; harina 0,77; expellers 0,81

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico 2  
SOJA  
INDÍCE DE PRECIO REAL



El destino de las exportaciones indica considerable diversificación tanto en la composición de países, como en la variación anual. En los últimos años los países europeos se presentan como los principales compradores, si bien existe una exportación sin destino declarado que en varios años superó el 50 % del total exportado

**Cuadro X.**  
**EXPORTACION DE SOJA (GRANOS)**  
(Toneladas)

PAISES	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Alemania	—	2.000	1.300	3.000	875	—	5.000	7.920	6.000	16.700
Holanda	—	—	—	—	—	—	—	3.800	247	25.330
Francia	1.283	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Argentina	22	150	—	—	—	—	—	—	—	2.601
Bélgica	—	601	—	—	—	—	—	—	—	1.000
Uruguay	—	641	—	—	—	—	—	—	—	—
Argent. (tráns.)	—	650	—	—	—	—	—	—	—	—
Brasil	—	—	—	—	—	—	—	172	—	—
Suiza	—	—	—	—	—	—	—	—	14.000	49.020
Inglaterra	—	—	—	—	—	—	—	—	—	6.000
No declarada	—	—	—	—	—	—	7.000	29.575	33.200	—
<b>T o t a l</b>	<b>1.305</b>	<b>4.042</b>	<b>1.300</b>	<b>3.000</b>	<b>875</b>	<b>—</b>	<b>12.000</b>	<b>41.467</b>	<b>53.447</b>	<b>100.651</b>

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

## 2.2. MAIZ

### 2.2.1 Evolución de la producción

El maíz constituye uno de los cultivos tradicionales del país y ocupa un lugar preponderante en la economía de determinadas regiones. Es el cultivo anual que más superficie ocupa, extendiéndose aproximadamente al 24 % del total de cultivos anuales de 1973. Además, es uno de los productos básicos de consumo humano y animal, que también es empleado como materia prima para la elaboración de concentrados para la alimentación de animales y finalmente una parte se destina a la exportación.

La difusión de técnicas mejoradas de cultivo es aún limitada en el país, y los cultivos tradicionales son realizados por pequeños agricultores, donde las labores de preparación del suelo se ejecutan con implementos movidos a tracción a sangre y los cuidados culturales se realizan manualmente.

El cultivo de maíz está muy difundido en todo el país siendo las principales zonas de producción, en orden de importancia, los departamentos de Itapúa, Paraguarí, San Pedro, Caaguazú y la Cordillera que en 1972 participaron en el 63 % de la producción total del país.

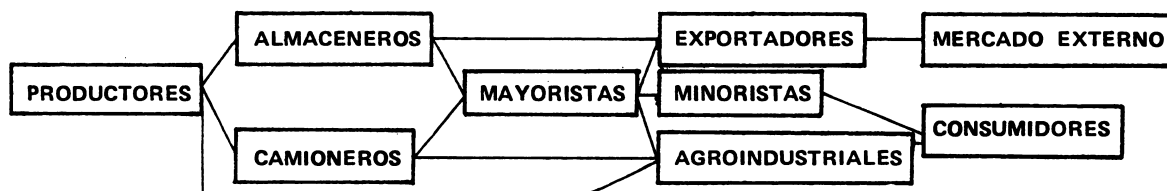
Del análisis del Cuadro VII se deduce que la producción nacional del maíz presenta oscilaciones muy marcadas en los 10 últimos años. Los años 1966 y especialmente 1969 fueron los de menor producción, en tanto que a partir de 1971 se observa un incremento sostenido alcanzándose el máximo en 1974 con más de 280.000 toneladas.

A pesar de este incremento, la producción nacional del último decenio no ha crecido marcadamente, sucediéndose períodos de alta y baja producción.

### 2.2.2. Canales y modalidades de comercialización

Los canales y modalidades de comercialización del maíz son esencialmente iguales a los que rigen para otros productos no perecibles de producción generalizada, es decir, los productores individuales entregan su producción en forma parcelada a los acopiadores radicados en los centros de producción y éstos a su vez lo entregan a empresarios, sean ellos industriales, exportadores o mayoristas.

No obstante existen ciertas modalidades diferenciales en la comercialización de este rubro, cuyos canales pueden esquematizarse en líneas generales como sigue:



El camionero-acopiador es el intermediario más activo y el que maneja mayores volúmenes del producto, trabajado por lo general a nivel de finca y pagando al contado el importe total de la operación.

Los almaceneros normalmente están ubicados en las zonas de producción y ejercen gran poder en su área de influencia a través de créditos en alimentos e insumos que fueran otorgando a los agricultores.

Los mayoristas pueden estar ubicados en las ciudades próximas o en la capital y operan básicamente con los intermediarios descritos, acopiando lotes menores hasta completar grandes partidas que negocian con los exportadores o agroindustrias.

Los exportadores demandan gran volumen de producto, dependiendo de los pedidos que puedan llenar considerando los precios de los mercados internacionales.

Las agroindustrias son básicamente productoras de alimentos balanceados para animales, y utilizan el producto terminado para consumo en su propio establecimiento o lo venden a otros productores de animales.



### 2.2.3. Evolución de los precios

Los precios pagados al productor generalmente se establecen en base al "trato privado" entre el comprador y el vendedor con un rango de variación bastante amplio. Los precios más bajos se observan en plena cosecha, época en que sube bruscamente el nivel de la oferta, presionando desfavorablemente sobre los precios de mercado.

Observando la evolución de los precios promedios en moneda corriente de 1963/74, notamos un incremento fuerte, sobre todo en los últimos años.

### Cuadro XI.

#### PRECIOS DE MAIZ (en ¢s. por Kg.)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Precio cte.	5,7	5,7	5,4	6,4	4,9	4,1	4,5	7,1	8,0	6,5	9,0	11,3
Precio real*	6,8	6,7	6,4	7,2	6,0	5,0	5,2	8,3	8,4	6,5	6,6	7,3
Índice Precio Real**	104,6	103,1	98,5	110,8	92,3	76,9	80,0	127,7	129,2	100,0	101,5	112,3

\* Precio corriente deflactado por el índice de precios agrícolas.

\*\* Base 1972 = 100

FUENTE: Elaborado con datos del B. C. P.

Deflactando esta serie de precios corrientes por el índice de precios agrícolas observamos ondulaciones pronunciadas con bajas marcadas en el período 1967/69 y precios elevados en 1970/71.

Estas fuertes fluctuaciones imprimen una fuerte desviación a la tendencia calculada de precios reales, como puede observarse en

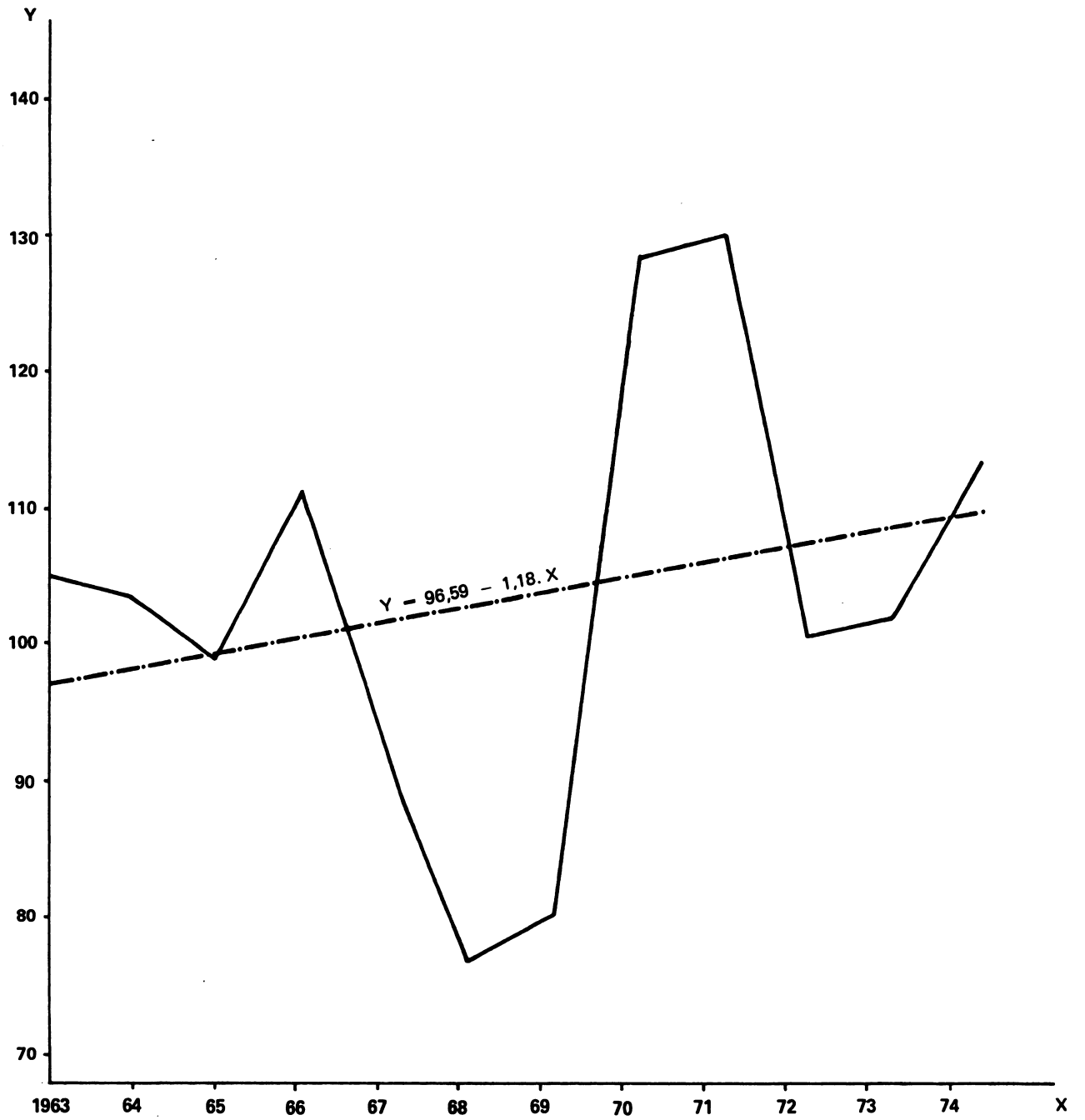
$$Y = 96,59 + 1,18 X$$

Tomando en cuenta que en el período analizado la serie observada acusa variaciones de consideración, la tendencia calculada sólo representa una aproximación, y la misma debe ser interpretada con precaución.

### 2.2.4. Comercio nacional e internacional

Un volumen razonable de la producción nacional de maíz no ingresa a los canales regulares de comercialización, siendo consumida directamente en el predio (consumo humano y animal), y otro tanto es intercambiado con productores cercanos, sin que intervengan intermediarios.

Gráfico 3  
MAIZ  
INDICE DE PRECIOS REALES



Aunque se exportan regularmente volúmenes considerables de maíz en grano, las estadísticas señalan que existen considerables fluctuaciones de año a año. Los porcentajes exportados no son grandes y aunque algunos años han representado hasta un 11 %, en el último quinquenio, que presenta buenas exportaciones, el promedio del comercio exterior no ha alcanzado el 4 % de la producción total.

Cuadro XII.

## COMERCIO INTERNACIONAL DEL MAIZ

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Export. (ton.)	7.726	1.465	9.430	3.329	19	23.281	15.036	862	3.241	4.580
% de la oferta total	3	0,7	3,4	1,5	0,01	10,6	6,9	0,4	1,2	1,6

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

Las exportaciones de maíz tienen diversos destinatarios, que por lo regular cambian anualmente. Debe destacarse que aproximadamente la mitad de la cantidad exportada no tiene destino final señalado al partir de los puertos nacionales.

Cuadro XIII.

EXPORTACION DE MAIZ  
(Toneladas)

PAISES	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Puerto Rico	—	—	300	600	—	3.134	2.824	862	3.241	1.655
Argentina	585	—	700	693	19	574	210	—	—	—
Argent. (tráns.)	7.141	1.465	6.506	1.861	—	9.469	—	—	—	—
Suiza	—	—	—	175	—	1.855	—	—	—	—
Bélgica	—	—	—	—	—	1.000	—	—	—	—
Holanda	—	—	—	—	—	800	—	—	—	1.525
Japón	—	—	—	—	—	6.250	1.600	—	—	—
Alemania	—	—	1.900	—	—	—	—	—	—	1.400
Brasil	—	—	24	—	—	500	—	—	—	—
No declarada	—	—	—	—	—	—	10.401	—	—	—
T o t a l	7.726	1.465	9.430	3.329	19	23.582	15.035	862	3.241	4.580

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

## 2.3 ALGODON

### 2.3.1 Evolución de la producción

El algodón, renglón tradicional de la agricultura paraguaya es cultivado preferentemente por pequeños y medianos productores.

La producción nacional de algodón se vio favorecida con la introducción de dos nuevas variedades, la Reba 8-50 y la Reba BTK-12, realizada por la Misión Técnica del Instituto de Investigación del Algodón y Fibras Exóticas (IRCT) enviada al Paraguay por el Gobierno de Francia. Estas variedades se han mostrado superiores a las tradicionalmente cultivadas en el país, en los siguientes aspectos: mayor productividad, resistencia a la basteriosis, (enfermedad que disminuye el rendimiento y la calidad de la fibra de algodón nacional) y buena adaptación a las principales zonas algodonerías del país. Las fibras de las nuevas variedades sobrepasan ampliamente la calidad de las variedades tradicionales, principalmente por el largo, el índice micronaire y la tenacidad.

Con la introducción de las nuevas variedades se incentivó nuevamente el entusiasmo de los productores de algodón.

Del análisis del cuadro respectivo se puede establecer que existen oscilaciones bastante pronunciadas en la producción de algodón a lo largo del último decenio, destacándose que la producción llegó a las 85.000 toneladas en 1974, lo que representa una cifra superior en 100 % al promedio del decenio. Las variaciones registradas en la producción nacional se hallan fuertemente ligadas a los cambios experimentados en las cotizaciones del mercado internacional, ya que un 75 % de la producción nacional se destina al mercado externo.

### 2.3.2 Canales y modalidades de comercialización

El algodón, por sus características físicas requiere gran espacio físico para ser almacenado, pero debido a que los productores carecen de instalaciones adecuadas tratan de comercializar el producto lo más rápidamente posible después de la cosecha.

En líneas generales puede decirse que el productor vende su algodón a almaceneros y mayoristas que disponen de capacidad de almacenamiento y éstos lo vuelven a comercializar con desmotadoras o la industria textil.

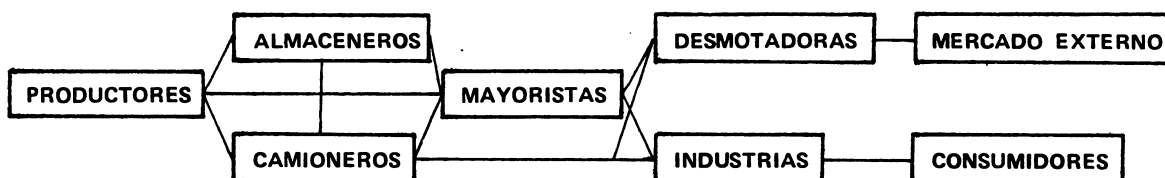
Existen también, aunque en forma limitada, organizaciones de agricultores (cooperativas, comités, asociaciones) que comercializan su producción directamente con las industrias o las desmotadoras obteniendo por consiguiente mayores beneficios.

De los cinco productos estudiados en este trabajo, en la comercialización del algodón es donde más se usa la clasificación del producto, si bien todavía existe gran número de agricultores que comercializan sus productos "al barrer", es decir, sin clasificación alguna.

La clasificación oficial del algodón se compone de ocho tipos que van del I al VIII, tomando en consideración los siguientes factores: el color, desarrollo, grado de madurez, manchas, calidad del desmote, restos de partículas de hojas presentes, % de humedad, etc. El algodón correspondiente a la clasificación del tipo I y II casi no es producido en nuestro medio. A partir del tipo III existe ya una producción grande especialmente en el último año (1974).

La clasificación del tipo VIII no es utilizada. El algodón que por sus características no puede ser clasificado dentro del tipo VII ya no es comercializado.

Los canales de comercialización para el algodón en rama pueden esquematizarse básicamente de la siguiente manera:



En este caso los almaceneros-acopiadores operan activamente dentro de su área de influencia y sus operaciones generalmente están ligadas a créditos de consumo otorgado a los productores.

Los mayoristas pueden estar localizados en las zonas productoras o en las proximidades de la capital, compran algodón directamente al productor, a los almaceneros-acopiadores y a los camioneros que compran directamente en finca por cuenta propia o de los propios mayoristas.

Las industrias textiles y desmotadoras operan de modo similar y reciben el algodón en las mismas condiciones. Sin embargo, los precios pagados por una y otra frecuentemente varían en algo, dependiendo de los compromisos contraídos y las perspectivas de mercado que tengan.

### 2.3.3 Evolución de los precios

El Gobierno, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería, y del Ministerio de Industria y Comercio, fija cada año los precios mínimos diferenciales que deberán ser pagados al productor de acuerdo a la clasificación de su producto. De esta manera se incentiva la producción de algodón de clasificación alta (III - IV) y se evitan en cierta medida las especulaciones en los precios a las que se ve sometido el productor cuando el producto abunda en la época de cosecha.

Analizando la serie de precios 1963/74 se destacan constantes variaciones en los precios del algodón, tanto en los precios expresados en moneda corriente, como en moneda constante, y excluyendo los años 1972 y 1974, los precios se han mantenido por debajo de los que tenían al inicio del período en cuestión.

#### Cuadro XIV.

PRECIOS DE ALGODON  
(en ¢s. por Kg.)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Precio cte	16,0	16,1	15,7	13,6	13,7	14,9	14,8	13,8	17,6	21,0	24,0	35,0
Precio real*	19,2	18,9	18,9	15,3	16,9	18,1	17,0	16,2	18,4	21,0	17,6	22,5
Indice Precio Real**	91,4	90,0	90,0	72,9	80,5	86,2	81,0	77,1	87,6	100,0	83,8	107,1

\* Precios corrientes deflactado por el índice de precios agrícolas

\*\* Base 1972 = 100

FUENTE: Elaborado con datos del B. C. P. -

La tendencia para los precios de algodón en unidades constantes durante el período 1963/74 se describe como sigue:

$$Y = 82,57 + 0,86 X$$

ecuación que indica una pendiente positiva de 0,86. No obstante, la inclinación está influida por dos años bajos, 1966 y 1970, y por dos años altos, 1972 y 1974. Por este hecho y por las constantes fluctuaciones, la tendencia presentada debe ser cuidadosamente interpretada.

### 2.3.4 Comercio nacional e internacional

En los últimos cinco años (1970/74) el volumen exportado de fibras de algodón ascendió a unas 57.000 toneladas, lo que supone el procesamiento de 178.000 toneladas de algodón en rama; por otro lado, la producción de algodón en rama en el mismo período fue de 263.000 toneladas, vale decir que en el quinquenio considerado, más del 67 % de la producción nacional se destinó al mercado externo.

La mayor parte de la semilla de algodón se utiliza para la extracción de aceite destinado al mercado nacional y la obtención de sub-productos como torta o expellers que son destinados en su mayor parte al mercado externo.

Cuadro XV.

#### COMERCIO INTERNACIONAL DEL ALGODON (Fibra)

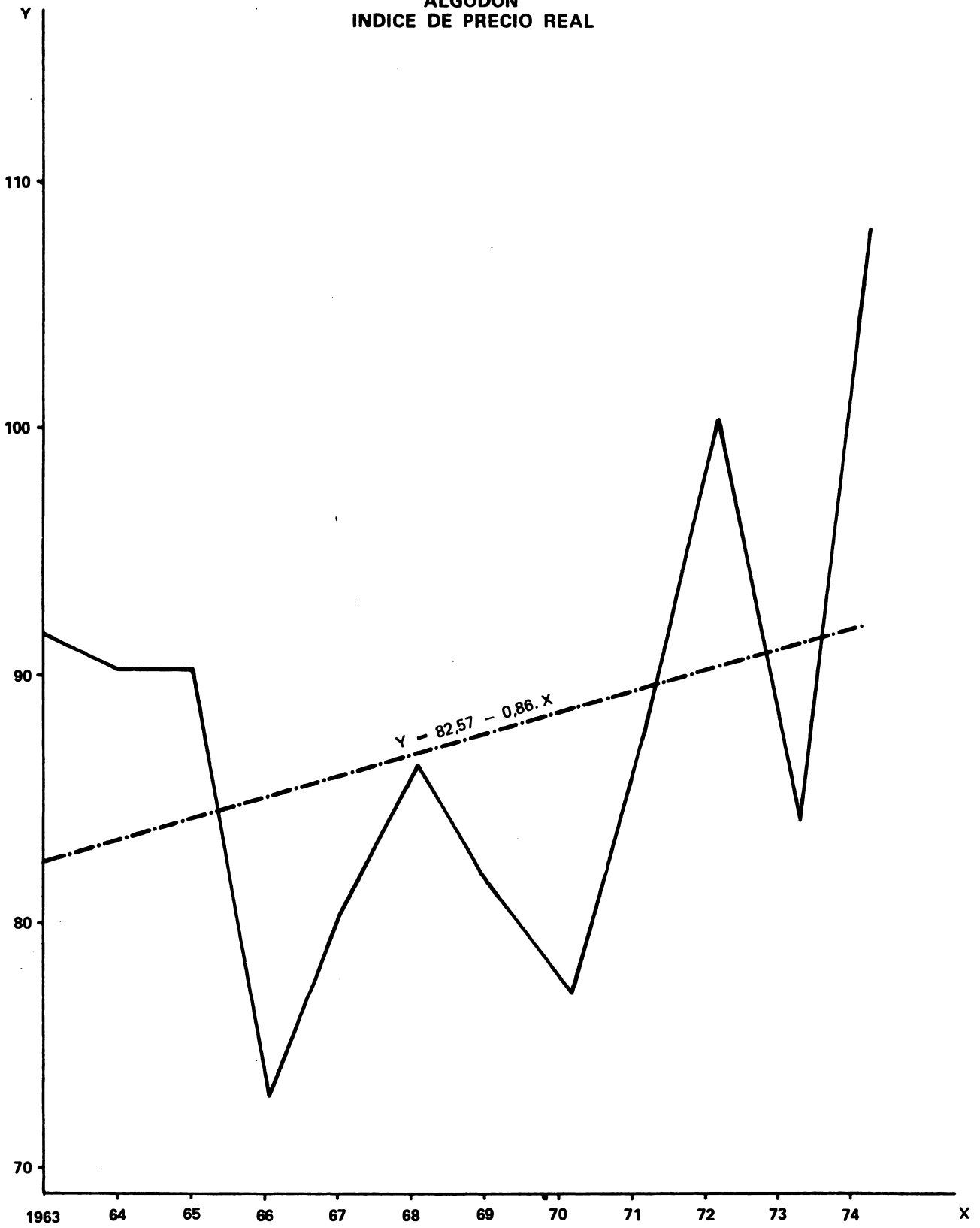
	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Export. (ton.)	10.810	5.664	6.271	4.450	8.559	11.216	2.887	7.593	18.606	17.465
% de la oferta total	25,7	19,5	23,4	14,7	21,1	30,1	17,2	18,7	21,1	20,5

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

En cuanto al destino de las exportaciones de algodón se nota una diversificación permanente, y aunque gran parte de los países importadores lo hacen en forma regular el volumen adquirido varía de año en año, siendo los más fuertes compradores Alemania, Bélgica y Francia.



Gráfico 4

ALGODON  
INDICE DE PRECIO REAL

## Cuadro XVI.

EXPORTACION DE FIBRA DE ALGODON  
(Toneladas)

PAISES	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Inglaterra	859	248	549	—	439	1.254	147	7 07	874	49
Alemania	259	210	168	52	191	296	641	2.123	3.150	4.471
Francia	264	60	205	—	125	1.405	79	25	2.249	1.323
Suiza	1.223	226	728	28	—	20	—	—	465	2.019
Bélgica	835	381	80	—	878	224	103	1.605	3.734	2.677
Holanda	80	90	183	60	586	549	—	140	948	282
Uruguay	2.406	3.646	3.682	3.927	2.932	3.616	522	145	334	848
Otros	4.884	803	720	383	3.408	3.852	1.395	2.848	6.852	4.796
<b>Total</b>	<b>10.810</b>	<b>5.664</b>	<b>6.271</b>	<b>4.450</b>	<b>8.559</b>	<b>11.216</b>	<b>2.887</b>	<b>7.593</b>	<b>18.606</b>	<b>17.465</b>

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

## 2.4 TABACO

### 2.4.1 Evolución de la producción

El tabaco es un cultivo originario de la América Tropical, lugar en que los conquistadores españoles ya encontraron que era explotado por los aborígenes. Su condición de cultivo de renta en el país se remonta a los albores de la época colonial.

La producción tabacalera en el Paraguay se realiza a nivel familiar, estimándose que se dedican a su cultivo alrededor de 25.000 familias del sector primario, o sea, aproximadamente 20 % de la población campesina que participan en la producción agropecuaria.

Los productores dedicados a este cultivo poseen recursos limitados, lo cual implica que ejecutan todas las operaciones con implementos menores tales como hachas, machetes, azadas, arados de manquera, etc.

En el país existe una vasta experiencia en la producción de tabaco, la cual se va transmitiendo de generación a generación entre los agricultores. Su cultivo hasta hace pocos años se venía realizando en terrenos recientemente desmontados (rozados) exclusivamente, lo cual permitía obtener un buen rendimiento de un producto caracterizado por una gran producción de tabaco "fuerte" (alto contenido de alquitrán y nicotina) que tiene una limitada aceptación en el mercado Internacional.

Considerando la importancia de este cultivo, el Gobierno nacional, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería, en virtud del Decreto No. 26.055 de 1967, estableció el Programa Nacional de Tabaco (PRONATA) orientado por una Comisión de Ejecución compuesta por representantes de entidades oficiales y privadas, directamente interesadas en dicho producto.

PRONATA presta asistencia técnica directa al productor dedicado al cultivo del tabaco, proporcionándole informaciones agronómicas y económicas básicas para orientar la producción en función de las perspectivas del mercado, motivando a los agricultores tabacaleros a aumentar la superficie y productividad de este renglón.

Del análisis del cuadro de la producción nacional se pueden establecer que existen algunas oscilaciones menores en el volumen de producción de tabaco, presentando no obstante una tendencia general de aumento.

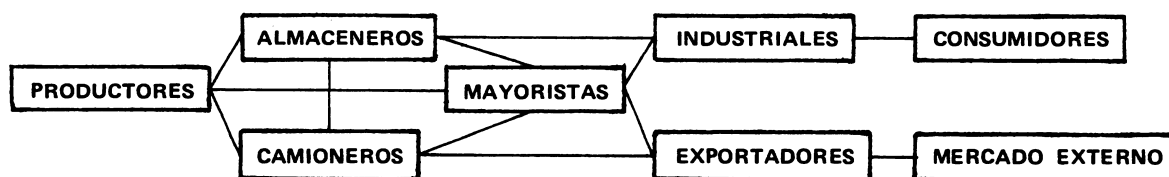
A partir de 1968, año de la puesta en marcha del Programa Nacional de Tabaco, se observa que la producción de tabaco va incrementándose (excepto los años 1970/71 donde la producción descendió probablemente debido a condiciones climáticas adversas), llegándose a un máximo de 33.000 toneladas en el año 1974.

#### 2.4.2 Canales y modalidades de comercialización

La comercialización del tabaco se efectúa por medio de canales tradicionales, donde intervienen varios intermediarios.

Como la producción de tabaco está en manos de pequeños productores diseminados en un gran área, los pequeños volúmenes de cosecha por productor y los precarios medios de transporte a nivel de finca permiten la existencia de numerosos intermediarios que acopian la producción en cada zona.

Los canales de comercialización del tabaco pueden esquematizarse en la siguiente forma:



Por lo general el intermediario más activo es el camionero-acopiador que generalmente llega hasta la finca del productor a retirar la cosecha. En muy contados casos estos camioneros trabajan en forma particular, operando por lo general para otros intermediarios mayores.

El almacenero-acopiador generalmente está ubicado en la zona de producción, recibiendo la cosecha como pago de las deudas contraídas por el agricultor durante el proceso de producción (mercaderías e insumos). Como por lo regular el valor de la producción supera el monto de las deudas el almacenero recibe una parte de la cosecha como pago de las deudas y la otra parte la compra.

El mayorista acopiador normalmente está ubicado en los grandes centros urbanos del interior y por lo general posee un almacén de ramos generales. Para reunir la producción puede trabajar con camiones propios o se asocia con almaceneros-acopiadores a quienes adelanta artículos del almacén e incluso dinero en efectivo para asegurar la obtención de la producción de su zona.

Los industriales y exportadores necesitan de volúmenes grandes del producto y para obtenerlo trabajan en combinación con mayoristas acopiadores a quienes anticipan dinero en efectivo para acopiar volúmenes considerables del producto.

En cuanto a la forma de venta del producto a nivel de campo se observan dos formas fundamentales:

- “Al barrer”, denominación que se da a la comercialización del producto sin clasificar, evitando los acopiadores de esta manera el riesgo de comprar producto clasificado como de cierta calidad y posteriormente venderlo con una clasificación inferior
- “Clasificado”, el productor puede clasificar su producción en cuatro categorías que son: Pasado, Pasado inferior, Flojo, tipo K.

En realidad son relativamente pocos los productores que clasifican su producción en las cuatro categorías mencionadas. Por lo común clasifican solamente en dos categorías: buena (incluye el Flojo y el tipo K) y pasado (incluye el pasado y pasado inferior).

Para el tabaco de exportación la clasificación está reglamentada por la ley No. 929, siendo la Oficina Fiscalizadora de Algodón y Tabaco (OFAT) la encargada de hacer cumplir esta ley y fiscalizar la exportación nacional del tabaco.

Actualmente existen, aunque en forma limitada aún, organizaciones de agricultores (cooperativas, comités, asociaciones) que comercializan su producción directamente con la industria o los exportadores, eliminando de esta forma a varios intermediarios y obteniendo mayor participación en el precio final del producto.

### 2.4.3 Evolución de los precios

El Gobierno, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería, establece anualmente los precios de orientación que regirán para las diversas calidades de tabaco, con el fin de estimular la producción y la exportación del producto.

Al analizar la serie histórica de precios 1963/74 se notan fuertes y regulares variaciones cíclicas en moneda corriente. Si bien los precios corrientes no reflejan una tendencia definida, la misma serie en precios constantes indica un fuerte deterioro, con la gravedad de que por ejemplo los precios de 1974 escasamente sobrepasaron el 50 % de los precios de 1964.

## Cuadro XVII.

### PRECIOS DEL TABACO (en Gs. por Kg.)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Precio cte.	31,9	33,0	26,2	27,2	27,5	24,3	24,3	27,7	31,8	28,0	50,0	33,5
Precio real*	38,2	38,8	31,5	30,5	33,9	29,5	27,9	32,5	33,3	28,0	36,7	21,5
Índice Precio Real**	136,4	138,6	112,5	108,9	121,1	105,4	99,6	116,1	118,9	100,0	131,1	76,8

\* Precio corriente deflactado por el índice de precios agrícolas.

\*\* Base 1972 = 100

FUENTE: Elaborado con datos del B. C. P.

La tendencia para los precios del tabaco en unidades constantes durante el período 1963/74 se describe como sigue:

$$Y = 128,80 - 2,73 X$$

ecuación que indica una pendiente negativa de 2.73. A pesar de que este caso está influenciado por los altos precios de 1963/64 y los bajísimos precios de 1974, es evidente que el tabaco es el único de los productos analizados que presenta un fuerte deterioro en los precios reales a través del período considerado.

#### 2.4.4 Comercio nacional e internacional

Durante el último quinquenio (1970/74) el volumen exportado de tabaco ascendió a 98.000 toneladas, en tanto que la producción nacional en ese mismo período se calculó en unas 118.000 toneladas. Esto indica que en promedio alrededor del 83 % de la producción total de nuestro tabaco se destina al mercado de exportación.

#### Cuadro XVIII.

##### COMERCIO INTERNACIONAL DEL TABACO

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Export. (ton.)	14.787	8.029	11.562	15.007	19.650	19.344	16.069	21.451	17.524	24.055
% de la oferta total	82,1	91,8	85,6	68,2	81,9	107,5	92,3	91,2	67,6	72,8

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

En cuanto al destino, el tabaco paraguayo se exporta a diversos mercados, los principales de ellos son compradores regulares del producto. Si bien las cantidades vendidas a cada país fluctúan de año en año, los importadores más importantes del tabaco nacional son Francia, España, Argelia, Estados Unidos, Bélgica, Holanda, Alemania, etc.

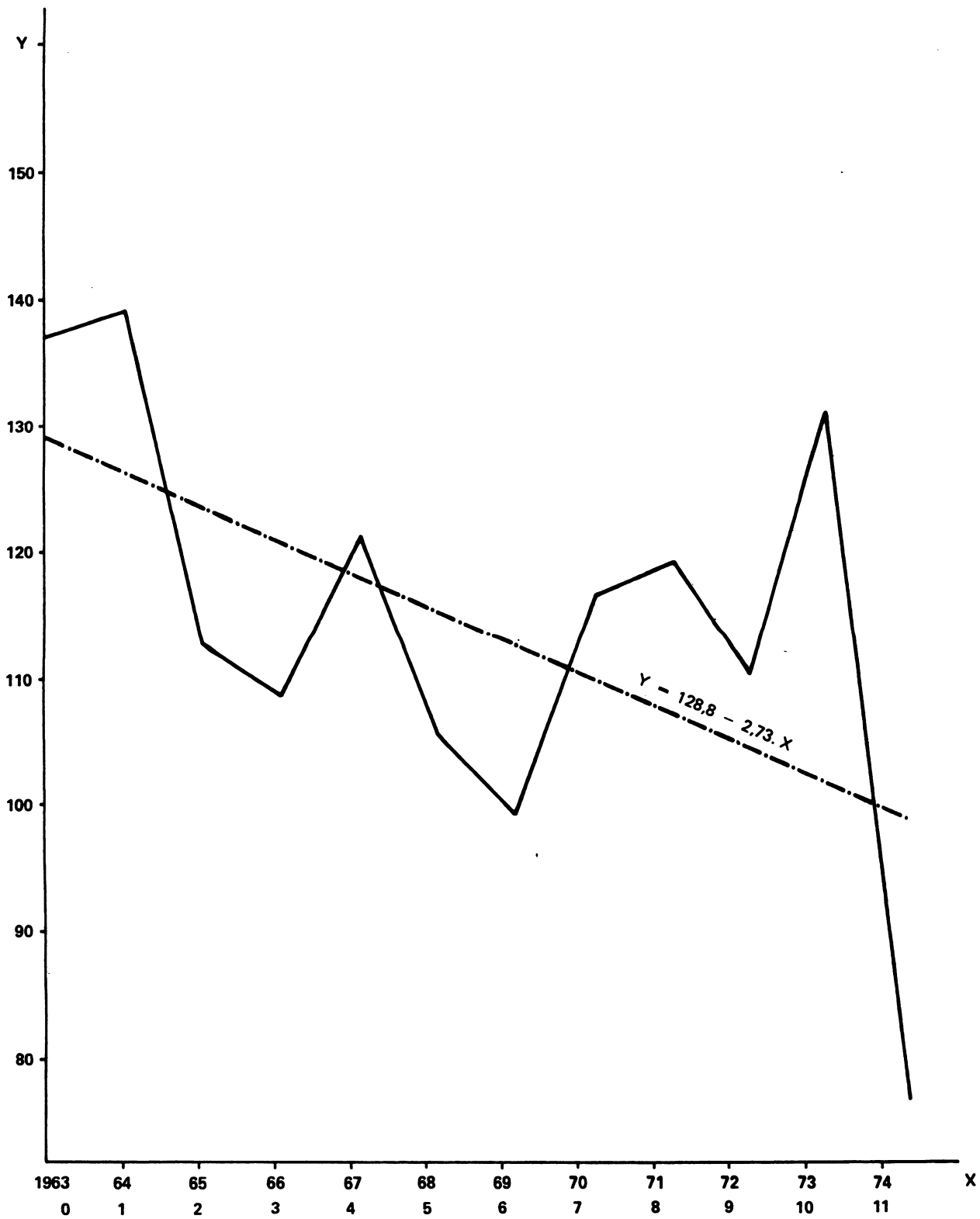
#### Cuadro XIX.

##### EXPORTACION DE TABACO (Toneladas)

PAISES	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
EE. UU.	948	250	894	1.231	4.087	1.971	663	3.430	2.085	1.277
Alemania	2.109	468	133	568	1.488	531	1.146	902	1.666	1.134
Francia	2.919	1.038	1.967	4.052	3.611	3.703	4.518	5.150	4.598	7.994
Bélgica	814	870	2.482	2.132	1.693	1.457	1.394	1.556	1.726	2.159
Holanda	1.875	358	731	477	1.052	402	914	1.151	1.231	1.971
España	2.630	2.817	2.668	4.184	2.740	7.149	2.074	3.062	1.234	2.555
Uruguay	415	1.007	1.051	719	1.021	886	599	548	418	610
Argentina	123	37	36	40	9	209	96	9	35	258
Argent. (tráns.)	2.215	901	1.120	675	2.589	1.510	2.915	2.872	327	—
Argelia	120	30	—	350	100	150	485	1.020	1.513	2.705
Tunez	80	100	100	387	711	435	238	961	1.181	1.123
Otros	538	489	380	192	549	941	1.027	790	1.525	2.269

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

Gráfico 5  
TABACO  
INDICE DE PRECIO REAL



## 2.5 TRIGO

### 2.5.1 Evolución de la producción

El Trigo fue un cultivo conocido en el Paraguay desde la época de la colonia hasta la guerra de la triple alianza, período en el que alcanzó una cierta expansión, seguido de una decadencia completa. Alrededor del año 1900, se realizaron pruebas comparativas de variedades de trigo en Asunción, Alto Paraná y otros lugares, pero los agricultores no volvieron a cultivar este cereal en forma regular, debido quizá, a la falta de continuidad en la labor experimental, y a la limitada cantidad de técnicos adecuadamente preparados.

El Instituto Agronómico Nacional (IAN) reinició los trabajos de investigación triguera en el país en el año 1943, introduciendo grupos de variedades del Brasil. Las labores de investigación se fueron extendiendo luego a otras localidades como Itapúa y Misiones introduciéndose genotipos provenientes de diversas partes del mundo.

Paralelamente a los trabajos de investigación, se realizó la multiplicación y distribución de semilla a un limitado número de agricultores seleccionados, cuya producción se volvía a adquirir. Esto permitió que el cultivo se difundiera en la Zona Sur del país, con los auspicios del Crédito Agrícola de Habilitación. Más tarde, la acción de fomento y de prospección de nuevas áreas, llevadas a cabo por el Plan Familiar de Trigo contribuyó a iniciar el cultivo del trigo en el Chaco, San Pedro y Amambay.

En 1965 se estableció el Programa Nacional de Trigo (PNT) destinado a incrementar en forma sostenida la producción triguera del país, con el fin de disminuir las importaciones y fomentar el uso más racional e intensivo de los recursos agrícolas del país.

La decisión gubernamental de promover el cultivo mediante créditos, asesoramiento técnico y precios sostenidos, ha sido, sin duda, el factor más positivo para su desarrollo acelerado que tuvo el cultivo del trigo en los últimos años.

Del análisis del cuadro de la producción nacional del trigo se puede establecer que se ha producido un fuerte incremento en el período considerado. Este incremento se hace notorio especialmente a partir del año 1966, año de la puesta en marcha del Programa Nacional de Trigo, obteniéndose una producción máxima de 45.500 toneladas en 1971.

La producción nacional experimentó un descenso brusco en el volumen producido en los años 1972/73 como consecuencia de las condiciones climáticas adversas que restringió la cosecha.

### 2.5.2 Canales y modalidades de comercialización

La comercialización del trigo tiene características particulares debido a que la producción de este cereal en la mayoría de los casos proviene de explotaciones medianas y grandes.

Considerando que los volúmenes producidos en cada caso son grandes, por lo general son los mismos productores los que se encargan de comercializar sus productos directamente con las industrias. Paralelamente existen pequeños agricultores que producen un volumen relativamente pequeño y comercializan su producto con acopiadores de la zona, los que a su vez venden el trigo a los molinos especializados.

### 2.5.3 Evolución de los precios

El Gobierno, a través del Ministerio de Agricultura y Ganadería y del Ministerio de Industria y Comercio, fija cada año los precios mínimos que se deberá pagar al agricultor por el trigo.

Los precios mínimos fijados se refieren sólo a la semilla de trigo que reúne las características de las normas de calidad básicas: humedad hasta 14 0/o, peso hectolitrico entre 76 y 78 kilos inclusive; picado hasta 2,3 0/o; arido y brotado hasta 2 0/o; cuerpos extraños, no más de 3 0/o

Cuando la semilla de trigo está fuera de las normas de calidad básica se aplican descuentos en el precio pagado. Los descuentos se aplican hasta un cierto límite a partir del cual el producto es rechazado.

El Gobierno fija el precio mínimo en forma anticipada, de acuerdo a estudios realizados sobre el comportamiento futuro del trigo y sus derivados en el mercado tanto nacional como internacional. No siempre se puede predecir con exactitud este comportamiento futuro en el mercado. Como ejemplo podemos citar que para el año 1974 se había fijado en 27 0/o por Kg. el precio mínimo. En el momento de la comercialización pudo observarse que las industrias estaban dispuestas a pagar solamente 19 0/o por Kg. por lo que el Gobierno tuvo que pagar al productor la diferencia de 8 0/o por Kg.

Durante el período considerado los precios en moneda corriente han ido creciendo en forma sostenida. Sin embargo, los precios reales presentaron constantes fluctuaciones, manteniéndose dentro de un rango de poco crecimiento, a excepción de 1974 donde se observa un brusco aumento.

### Cuadro XX.

#### PRECIOS DE TRIGO (en ¢s. por Kg.)

	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Precio cte.	8,3	8,6	8,9	9,0	10,0	10,7	10,7	9,6	10,1	10,0	14,0	27,0
Precio real*	9,9	10,1	10,7	10,1	12,3	13,0	12,3	11,3	10,6	10,0	10,3	17,4
Índice Precio Real**	99,0	101,0	107,0	101,0	123,0	130,0	123,0	113,0	106,0	100,0	103,0	174,0

\* Precio corriente deflactado por el índice de precios agrícolas

\*\* Base 1972 = 100

FUENTE: Elaborado con datos del B. C. P.

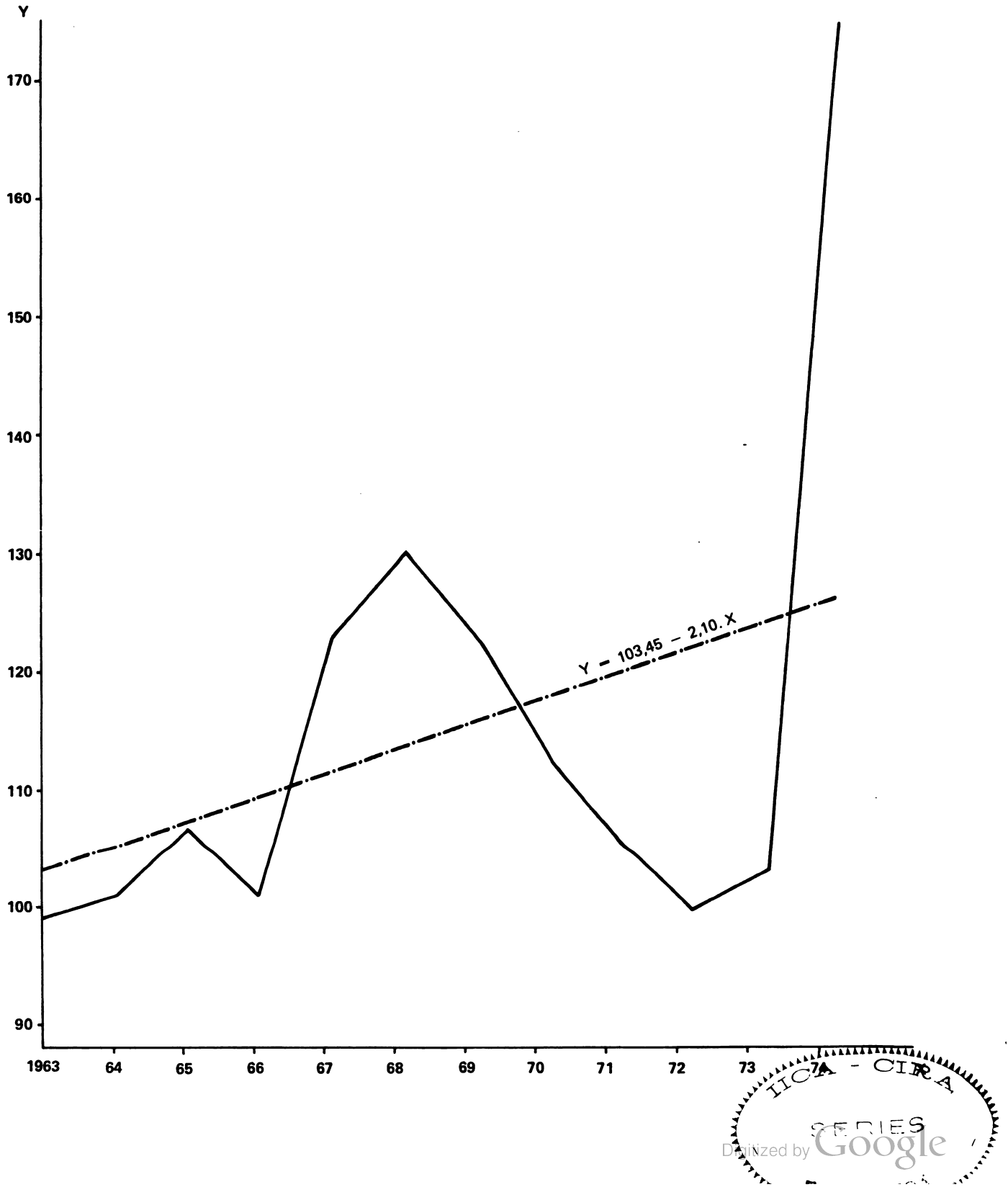
La tendencia de los precios del trigo nacional expresado en unidades constantes para el período 1963/74 se describe con la siguiente ecuación:

$$Y = 103,45 + 2,10 X$$

La pendiente de 2,10 que presenta la tendencia está distorsionada por el abultado valor correspondiente al año 1974. Además, las constantes fluctuaciones de los precios indican que la tendencia debe ser considerada con cautela.



Gráfico 6  
TRIGO  
INDICE DE PRECIOS REALES



### 2.5.4 Comercio nacional e internacional

El Paraguay ha sido un importador tradicional de trigo y sus derivados para cubrir sus necesidades normales. Tomando en consideración el total de trigo comercializado (producción más importaciones) se puede deducir que durante los cinco últimos años en promedio la producción nacional sólo representó un 36 % de la oferta global registrada.

#### Cuadro XXI.

##### COMERCIO INTERNACIONAL DEL TRIGO (GRANOS)

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974
Import. (ton.)*	79.180	72.000	<u>86.500</u>	92.100	67.990	71.800	61.100	54.000	15.700	71.900
% de la oferta total	93,5	90,7	90,4	78,6	68,0	67,2	57,3	76,1	54,8	70,6

\* Incluye harina: coeficiente de conversión 0,735

FUENTE: Banco Central del Paraguay, Departamento de Estudios Económicos.

### **III. PRODUCCION Y COMERCIALIZACION EN UNA COLONIA DE ITAPUA**



### III. PRODUCCION Y COMERCIALIZACION EN UNA COLONIA DE ITAPUA

Con el fin de presentar ciertos problemas típicos de la comercialización de productos agropecuarios, se analiza el caso de "Repatriados del Sur", una Zona de colonias del I. B. R. en el Departamento de Itapúa. Si bien las colonias estudiadas no deben ser consideradas como representativas de las colonias del I. B. R., ni como características de la producción nacional, enfrentan los mismos problemas de comercialización que afectan al sector a nivel nacional.

#### 3.1 REPATRIADOS DEL SUR

La Zona está ubicada al sur-este del país, entre los 25° 47' y 25° 50' de latitud sur y los 55° 21' y 55° 27' de longitud oeste. Está limitada por el río Tembey y el arroyo Paí Curuzú al norte, una recta que une Edelira con Tavai al sur, el río Paraná al este y el Paralelo 55° al oeste.

La zona incluye el conjunto de colonias Edelira, Natalio, Paloma, Colonia Nueva y Triunfo. Estas colonias han sido habilitadas a partir del año 1968.

La superficie total ocupada por las colonias es de aproximadamente 30.000 Hás. divididas de la siguiente forma:

Zonas de granja y colonia	2.700	Hás.
Colonia agrícola	9.300	"
Cobertura boscosa	18.000	"
<b>T o t a l</b>	<b>30.000</b>	<b>Hás.</b>

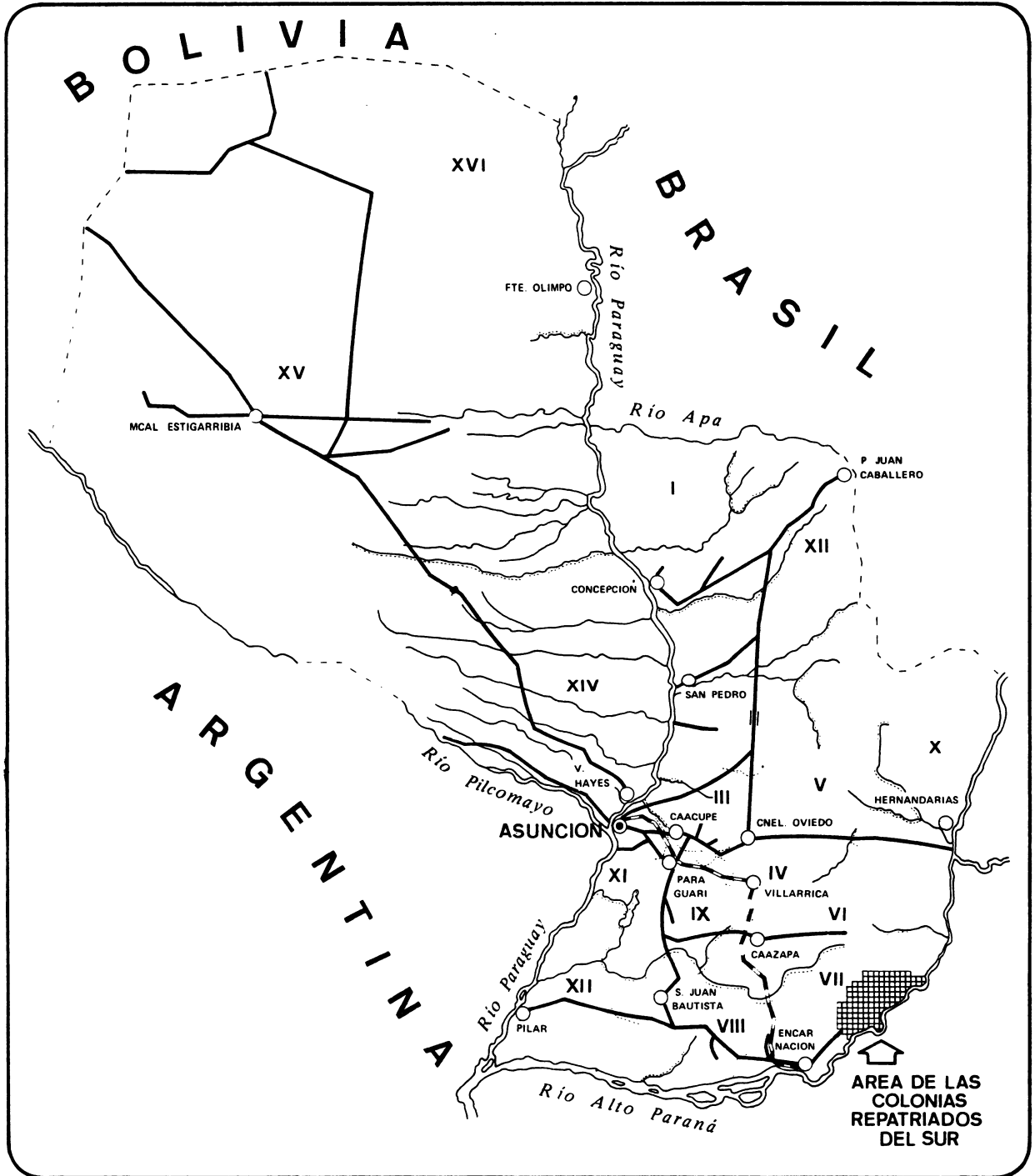
La tierra se encuentra dividida en lotes de forma rectangular generalmente, con una superficie promedio de 20 Hás. por lotes.

Por lo general el terreno es ondulado, con largos declives, cuyas pendientes oscilan entre 0 y 15 %, excepto en los valles (canales de drenaje) donde los declives son cortos pero con pendientes muy acentuadas. El terreno está cortado por muchos arroyos y otros desagües naturales, todos ellos tributarios del Río Paraná.

La colonia está cruzada por una ruta principal que la une a Encarnación y otros centros poblados. Además existen canales que unen distintos puntos dentro de la colonia. Todos estos caminos son de tierra, lo que dificulta el tránsito en épocas de lluvias ya que se cierran al tránsito de vehículos automotores.

#### 3.2 LA SITUACION DEL PRODUCTOR

Los datos cuantitativos utilizados en el estudio de la colonia provienen de una encuesta realizada en diciembre de 1974 por el IICA con la colaboración del MAG y el IBR.



La encuesta consideró un total de 90 productores que ocupan un área de 1.976,65 Hás. en total, lo que arroja un lote promedio de 22 Hás. por agricultor.

Las tierras fueron loteadas por el IBR y están siendo vendidas a los colonos a precios que fluctúan entre 2.000 y 3.000 Gs. la Há., pago que se realiza en cuotas.

Del total sólo 6 agricultores tienen título de propiedad, 3 trabajan tierras ocupadas y 2 trabajan en aparcería además de su propio lote.

El destino que se da al suelo es muy variado, como se observa a continuación, donde se destaca que la utilización efectiva es aún sumamente baja.

## Cuadro XXII.

### UTILIZACION DE LA TIERRA EN LA COLONIA

	Porcentaje del total	Há. por agricultor
Cultivos anuales	24,4	5,4
Cultivos perennes	2,3	0,5
Pradera artificial	1,3	0,3
Barbecho	1,9	0,4
Improductivas	6,9	1,5
Montes naturales	63,2	13,9
<b>Total</b>	<b>100 %</b>	<b>22 Hás.</b>

Los trabajos agrícolas en su gran mayoría se realizan con implementos menores como azadas machetes, palas y hachas. Los rozados generalmente se realizan con machete, hacha y fuego, sin embargo el 31 % de los agricultores poseen trozadoras y el 13 % tiene sierras, con las que elaboran maderas, por lo común destinadas a la construcción.

Para la preparación del suelo sólo el 20 % de los agricultores cuenta con arados, y un 2 % posee rastras. Para la utilización de éstos se requiere que los suelos estén desprovistos de restos de troncos, tocones y raíces cuya presencia es normal en los rozados nuevos.

La siembra por lo común se realiza con sembradoras manuales con las que cuentan el 92 % de los agricultores y las labores culturales se realizan con azadas y machetes. Sólo un 2 % de los agricultores poseen implementos de tracción animal como cultivadores, carpidoras y otras. Los tratamientos fitosanitarios son escasos, sólo el 6 % de los agricultores los realizan especialmente en cultivos de trigo, soja y algodón. En la cosecha no existe ningún tipo de mecanización, realizándose todas las operaciones manualmente.

Todos los trabajos agrícolas generalmente los realiza el agricultor y su familia, no obstante, se encuentra bastante difundido el trabajo en común o minga, especialmente entre los colonos más antiguos. También se dan las "mingas familiares", donde varias familias instaladas en lotes contiguos, realizan las labores agrícolas comúnmente.

Aproximadamente un 30 % de los agricultores contrata mano de obra remunerada especialmente en época de preparación del suelo y la cosecha. La tracción animal en las labores agrícolas se encuentra poco difundida ya que sólo el 11 % de los agricultores poseen bueyes.

### 3.3 PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

Si bien la producción de las colonias es diversificada, en este análisis consideramos solamente el caso de cinco productos, soja, maíz, algodón, tabaco y trigo.

#### 3.3.1 Soja

De los 90 agricultores censados, el 93 % cultiva esta leguminosa habiendo obtenido una producción total de 410 Ton. en 1974. En promedio cada agricultor tiene 3 Hás. de soja con un rendimiento promedio de 1,630 Kgs. por Há.

- a) **Venta:** La venta asciende al 95 % de la producción total, lo cual indica que el cultivo de la soja es uno de los principales generadores de ingresos del agricultor. La venta se realiza principalmente en 3 lugares.
- En finca: El productor vende su producción en la finca a camioneros o acopiadores que llegan -con sus medios de transporte- a retirar la producción. Con esta modalidad vendieron su producción el 58 % de los agricultores, representando el 50 % de la producción vendida.
  - Almacenero-Acopiador: El agricultor lleva su producción a venderla en el local del acopiador de la zona. Con esta modalidad vendieron su producción el 11 % de los agricultores, que comprende el 15 % de la producción total vendida.
  - Encarnación: El agricultor vende su producción en los grandes centros de acopio ubicados en Encarnación. En esta forma vendieron su producción el 31 % de los agricultores, lo que incluye el 35 % de la producción total vendida.
- b) **Precios:** Los precios recibidos por el agricultor varían de acuerdo al lugar donde vendió su producción. Así los productores que vendieron en finca recibieron un precio promedio ponderado de Qs. 12,97/Kg., los que vendieron al Almacenero-Acopiador recibieron 9,41 y los agricultores que vendieron en Encarnación recibieron 14,22. En todos los casos los precios enunciados son los que realmente recibieron los agricultores, ya que se excluyeron los fletes pagados.
- Nótese que la venta que reporta menos beneficio al agricultor es la que realiza con el almacenero-acopiador. Generalmente este tipo de venta se realiza cuando el agricultor está necesitado de dinero en efectivo o cuando ha comprometido su cosecha como condición de los créditos que el almacenero-acopiador le anticipa durante el proceso productivo.
- c) **Forma de pago:** De acuerdo a los datos del censo la totalidad de las ventas se realizan al contado contra entrega de la producción.
- d) **Epoca de venta:** La época de venta de la soja va de marzo a setiembre, vendiéndose el grueso principalmente en mayo-junio.

#### Cuadro XXIII.

##### DISTRIBUCION MENSUAL DE LA VENTA DE SOJA

Marzo	3,6 %	Julio	7,8 %
Abril	17,5 %	Agosto	5,4 %
Mayo	25,3 %	Setiembre	1,9 %
Junio	38,3 %		



- e) **Secado:** La humedad que posea el grano es un factor de gran importancia en la determinación del precio pagado por el producto. El porcentaje de humedad normal en la zona es de 14 a 16 %.

Las informaciones coinciden en señalar que el secado del producto en la colonia es bastante rudimentario, y por lo general se hacen parvas y se lo deja secar al sol.

- f) **Almacenamiento:** Se realiza con la esperanza de que en el futuro el producto tenga mejores precios. De acuerdo con los datos del censo, el almacenamiento es rudimentario y por lo general el producto es almacenado a granel en una de las piezas de la vivienda del agricultor. El almacenamiento varía de 15 días a 7 meses, pero normalmente no pasa los 3 meses.
- g) **Consumo:** En este caso el consumo por los propios agricultores alcanza al 5 % de la producción total. El destino principal está dado por los granos destinados a semilla para el siguiente año, en tanto que le siguen el consumo humano y en muy pequeña escala consumo animal.

### 3.3.2 Maíz

El 93 % de agricultores censados cultivan este cereal habiendo obtenido una producción total de 226 Ton. en 1974. En promedio cada agricultor dedica al cultivo del maíz 1,6 Há. obteniendo un rendimiento promedio de 1.707 Kg./Há.

- a) **Consumo:** La producción no vendida de maíz asciende al 80 % de la producción total. El consumo está representado principalmente por consumo animal, que asciende al 58 %, consumo humano 20 %, y semilla algo más del 1 %. El 70 % de los agricultores no vendieron su producción destinándola totalmente al consumo dentro de la finca.
- b) **Venta:** La cantidad de maíz vendido asciende al 20 % de la producción total. La venta se realiza principalmente en:
- En finca: Los compradores llegan hasta la finca del agricultor a retirar la producción. Con esta modalidad vendieron 76 % de los agricultores, alcanzándose un volumen del 68 % de la producción vendida.
  - Almacenero-Acopiador: El agricultor transporta su producción al local del Almacenero-Acopiador. Con esta modalidad vendieron la producción el 8 % de los agricultores llegándose a vender un 12 % de la producción vendida.
  - Argentina: Los productores llevan su producción a vender a territorio argentino, principalmente en las localidades de Puerto Rico y Guarapé. De esta manera vendieron el 16 % de los agricultores, con un volumen que representa el 20 % del total vendido.
- c) **Precios:** Los precios recibidos por el agricultor varían de acuerdo al lugar en que haya vendido. Así, los que vendieron en finca recibieron un precio promedio ponderado de Qs. 5,68/Kg., los que vendieron al almacenero-acopiador Qs. 4,59/Kg. y los que vendieron en territorio argentino Qs. 9,76/Kg. En todos los casos los precios son los que realmente recibieron los agricultores, ya que se descontaron los fletes.

Se nota que la venta que menos beneficios reporta al agricultor es la que se realiza con el almacenero-acopiador.

- d) **Forma de pago:** De acuerdo con los datos del censo, la totalidad de la venta se realiza al contado.
- e) **Epoca de venta:** La venta de maíz va de abril a noviembre, comercializándose el grueso de la producción en junio y agosto.

## Cuadro XXIV.

## DISTRIBUCION MENSUAL DE LA VENTA DE MAIZ

Abril	1,26 %
Mayo	3,15 %
Junio	25,11 %
Julio	6,31 %
Agosto	23,38 %
Setiembre	16,74 %
Octubre	7,58 %
Noviembre	16,42 %

- f) **Secado:** El secado se realiza en la chacra, cuando la espiga llega a madurez se la dobla para abajo y se la deja secar en la misma planta. El método es rudimentario y puede ocasionar pérdidas considerables tanto en cantidad como en calidad de la cosecha.
- g) **Almacenamiento:** Generalmente el producto es almacenado en la propia vivienda del agricultor en forma de percheles y ocasionalmente se lo almacena a granel en galpones. El período de tiempo que es almacenado varía de 1 a 7 meses no sobrepasando normalmente los 3 meses.

## 3.3.3 Tabaco

Del total de los agricultores censados el 21 % cultivan tabaco, habiéndose obtenido una producción total de 6,7 Ton. En promedio cada agricultor dedica al cultivo del tabaco 0,33 Há., obteniendo un rendimiento promedio de 1.051 Kg./Há.

- a) **Consumo:** La producción no vendida de tabaco asciende al 40 % de la producción total, y el producto retenido se dedica exclusivamente al consumo humano. El 26 % de los agricultores no vendieron nada de su producción, destinándola exclusivamente para autoconsumo.
- b) **Venta:** La producción vendida asciende al 60 % de la producción total. Vendieron su producción el 84 % de los agricultores que cultivaron tabaco y la venta se realizó en su totalidad en la finca.
- c) **Precios:** Los productores recibieron un precio promedio ponderado de Gs. 34,04 por Kg. de tabaco vendido.
- d) **Forma de pago:** La totalidad de la venta se realiza al contado, contra entrega de la producción.
- e) **Epoca de venta:** De acuerdo al censo la venta parece concentrarse entre mayo y agosto.

## Cuadro XXV.

## DISTRIBUCION MENSUAL DE LA VENTA DE TABACO

Mayo	31,04 %
Junio	22,06 %
Julio	—
Agosto	33,10 %
Setiembre	—
Octubre	—
Noviembre	—
Diciembre	13,79 %

- f) **Secado:** En todos los casos el secado se realiza en la finca. El tabaco cosechado es ensartado y puesto al sol. Por la noche se lo guarda bajo techo, generalmente en la vivienda del agricultor.
- g) **Almacenamiento:** Es precario, por lo común el producto es almacenado en la vivienda del agricultor. El período de tiempo que dura el almacenamiento puede ir de 2 a 5 meses.

## 3.3.4 Algodón y Trigo

De acuerdo a los datos del censo estos dos cultivos son prácticamente desconocidos en la zona. De los 90 agricultores censados solamente 3 poseen pequeñas extensiones de algodón (1 Há. total). El trigo fue cultivado solamente por 3 agricultores en una extensión total de 3 Há.



#### **IV. LA ACCION DEL I. B. R. EN LA COMERCIALIZACION**



## IV. LA ACCION DEL I.B.R. EN LA COMERCIALIZACION

### 4.1 EL I.B.R. COMO INSTITUCION

El Instituto de Bienestar Rural es una Institución autárquica con personería jurídica, creada por Ley No. 852 del 22 de marzo de 1963, con la finalidad de reestructurar el sector agrario del país sobre bases socio-económicas adecuadas a las exigencias del medio nacional, y lograr por esta vía, la incorporación efectiva de la población campesina al desarrollo general de la Nación.

Las funciones del Instituto se cumplen de acuerdo a lo establecido en el Estatuto Agrario, sancionado por Ley No. 854 del 29 de marzo de 1963, que constituye el documento fundamental para el establecimiento de cambios en las estructuras de la tenencia de la tierra.

Toda la acción del IBR se desarrolla a través de varios Programas, agrupados en 4 políticas que cimentan la orientación y filosofía del Bienestar Rural.

#### a) Política hombre

1. Programa de Repatriación
2. Programa de Migración Interna
3. Programa de Asistencia Técnica
4. Programa de Asistencia Social
5. Programa de Asistencia Crediticia
6. Programa de Asistencia Médica
7. Programa de Asistencia Jurídica
8. Programa de Fomento de Cooperativas
9. Programa de Formación y Capacitación de Líderes Rurales

#### b) Política tierra

1. Programa de Loteamientos (Sector Agrícola-Sector ganadero)
2. Programa de Titulación
3. Programa de Infraestructura de la Colonización
4. Programa de Tierras a Conscriptos
5. Programa de Tierras a Excombatientes

#### c) Política producto

1. Programa de Comercialización y Mercado
2. Programa de Fomento de Industrias Rurales

- 3 Programa de 150.000 Hás. en 3 años
4. Programa de Diversificación e Incremento de la Producción
5. Programa de Transporte

**d) Política administrativa**

1. Programa de Organización Administrativa y Contable
2. Programa de Financiamiento
3. Programa de Capacitación de Funcionarios
4. Programa de Financiamiento de Infraestructura
5. Programa de Alimentación
6. Programa de Coordinación Institucional

Generalmente, estos programas son ejecutados en coordinación y con el apoyo de otras instituciones como el Ministerio de Agricultura y Ganadería, Secretaría Técnica de Planificación, Oficina Nacional de Proyectos, Banco Nacional de Fomento, Crédito Agrícola de Habilidadación, Fuerzas Armadas de la Nación, Consejo Nacional de Progreso Social, Banco Nacional de Fomento, Servicio Nacional de Lucha contra la Fiebre Aftosa y con las Naciones Unidas, IICA BID, etc.

## **4.2. EL PROGRAMA DE COMERCIALIZACION**

El programa de Comercialización del IBR está a cargo de la Gerencia de Comercialización y Servicios Asistenciales. El programa prácticamente comenzó a funcionar por resolución No. 346 de 1970 del Consejo, que le encomendó el estudio de las medidas a adoptarse para el mejor cumplimiento de las disposiciones establecidas en el Capítulo VIII del Estatuto Agrario, referente a la organización del Mercado Interno de los Productos Agrícolas, que dice:

Art. 33. El IBR promoverá y controlará los servicios destinados a facilitar y regular el almacenamiento, la conservación, el transporte y la comercialización de la producción agrícola de los beneficiarios de esta Ley, pudiendo tomarlos a su cargo en caso necesario.

Art. 34. El IBR programará de acuerdo con los planes del Ministerio de Agricultura y Ganadería, los renglones agrícolas de renta y de consumo, conveniente para cada núcleo colonial.

Art. 35. El IBR podrá recibir de los colonos los productos en consignación o para ser aplicado su valor al pago de cuotas de amortización de sus respectivas deudas.

Art. 36. El IBR estimulará, promoverá y facilitará la construcción de depósitos y silos destinados al almacenamiento y conservación de los productos agrícolas de los beneficiarios de esta Ley, indicando los lugares más convenientes para su ubicación. También fiscalizará el funcionamiento de los mismos y controlará los precios fijados para estos servicios.

La Gerencia de Comercialización y Servicios Asistenciales del IBR tiene entre otras las siguientes funciones:

- Organizar y administrar un eficiente servicio de transporte, a fin de satisfacer los requerimientos respectivos de las reparticiones y programas a cargo del Instituto.
- Incorporar y concentrar las labores y recursos afectados a los planes de asistencia y fomento en distintos órdenes, que el Instituto brinda a la población campesina, en cumplimiento de los programas comprendidos en la reforma agraria.



Por otra parte, compete al Departamento de Comercialización de la Gerencia de Comercialización y Servicios Asistenciales:

- Organizar y fiscalizar las actividades de las Divisiones de estudios de producción, y de comercialización.
- Orientar sus funciones a la administración, distribución y control de servicios y recursos materiales disponibles, destinados a promover y facilitar la comercialización de la producción de las colonias.
- Orientar y coordinar el funcionamiento de comités o núcleos de colonos agrupados para la comercialización de sus productos debiendo establecer el mecanismo que resulte adecuado a los efectos de la regulación de sus actividades.
- Hacer que la gestión de comercialización, ejecutada por consignación u otra forma de gestión, tenga siempre como objetivo fundamental, propender a la obtención en el mercado de precios justos y remuneradores en beneficio de los colonos productores.
- Tener presente los objetivos citados más abajo, y los alcances de las recomendaciones previstas en el informe sobre diagnóstico:
  - a) Prever la participación activa del campesino en los procesos y la mecánica operativa de la producción y comercialización, a través de cooperativas y comités, y desarrollar su labor en las respectivas áreas de acción.
  - b) Atender la preparación de los campesinos adjudicatarios de tierras para que asuman al término de un período determinado (4 a 5 años), las responsabilidades de ser propietarios y empresarios agrícolas con la finalidad de lograr una explotación eficiente de las tierras y con ánimos de integración zonal, coincidente con los proyectos de consolidación a ser implantados.
  - c) Los campesinos agrupados en cooperativas, comités u otras formas de asociación tendrán acceso a la asistencia técnica, y conocimiento, ofrecidos por los distintos servicios del Instituto.
  - d) El administrador de colonias y el asesor técnico en el área rural deben actuar como coordinadores para proyectos específicos, tales como la producción y comercialización de los productos en los cuales los colonos tengan interés.

#### 4.3 LA MAGNITUD DEL PROGRAMA

La comercialización de productos agrícolas es uno de los factores condicionantes más serios que incide desfavorablemente sobre la productividad del campesino, pues si éste no conoce el funcionamiento de los mercados, y no dispone de medios de transporte ni de la organización necesaria, no puede participar directamente en el proceso, y todos sus esfuerzos redundan en provecho del intermediario.

Para comprender la magnitud del esfuerzo de organizar un sistema de comercialización eficiente, debe destacarse que el Instituto cuenta con unas 250 Colonias habilitadas recientemente (promedio 7 años), y que en el país la comercialización se realiza por un régimen de acopio, frente al cual el productor individual se encuentra en total inferioridad. Esto señala una gran tarea para el IBR.

En consecuencia, se ha dado prioridad a la organización campesina para la comercialización, así como al desarrollo de programas de transporte y comercialización de los productos. Todos estos programas demandan un gran esfuerzo administrativo, técnico y financiero, y están siendo implementados paulatinamente.

### 4.3.1. Transporte

En lo relativo a transporte el IBR no busca competir con la empresa privada, pero concurre en apoyo del productor cuando la especulación indebida pone en peligro los esfuerzos del trabajador rural.

Las unidades de transporte están destinadas a la ejecución de varios programas entre los que se cuenta el programa de comercialización de los productos de las colonias, que tiene por finalidad facilitar la participación real y directa del colono en el mercado.

Las tarifas del transporte de los productos de las colonias a los centros de comercialización están fijadas con miras a la mayor valorización del producto mismo y no contemplan los gastos de amortización y de mantenimiento de los vehículos. Normalmente las tarifas del IBR representan un 50 a 60 % de los fletes cobrados por los camioneros.

Inicialmente el programa contaba sólo con dos camiones de carga para realizar una cantidad innumerable de servicios. En 1971 se adquirieron 17 camiones y 2 acoplados para el transporte de carga. La adquisición de estas unidades permitió al IBR ofrecer a los colonos un mejor servicio.

En agosto de 1972 el Departamento de Transporte pasa a depender de la Gerencia Comercial, y es a partir de esa fecha que se dispone de datos estadísticos. En ese año se realizó relativamente poco transporte de productos agropecuarios ya que para esa fecha casi todo el Maíz, Algodón, Tabaco y Soja ya habían sido comercializados.

## Cuadro XXVI.

### TRANSPORTE Y COMERCIALIZACION REALIZADO POR IBR

	1972	1973	1974	1975*	Total
Soja	294.589	952.937	701.705	294.664	2:243.895
Algodón	—	21.240	6.480	332.767	360.487
Maíz	—	36.500	18.953	—	55.453
Tabaco	—	25.218	56.054	55.829	137.101
Trigo	20.695	72.205	64.956	—	157.856

\* Comercialización hasta agosto de 1975

FUENTE: IBR, Gerencia de Comercialización

Cabe mencionar que en los cuatro años analizados, además de los productos considerados en este trabajo fueron transportados otros diversos productos agrícolas como: mandioca, batata, caña dulce, alfalfa, poroto negro, banana, citrus, etc., subproductos forestales como carbón, postes, rajas, maderas aserradas, etc.

Además del transporte de la producción de las colonias fueron también transportados nuevos implementos de trabajo para nuevas áreas de colonización, alimentos e insumos agrícolas.

En el caso de la soja, en el año 1973 se realizó un servicio especial, a empresas industriales y exportadoras de soja, no sólo de transporte sino también en el equilibrio de los fletes y el movimiento oportuno del producto que incidió favorablemente en el productor mismo.

## Cuadro XXVII.

## TRANSPORTE DE SOJA REALIZADO A EMPRESAS (1973)

Adelaida S. A.	336.202 Kg.
Jorge Bolf S. A.	336.602 "
Indega S. A.	240.168 "
Cooperativa de productos Agrícolas TRISOYA LTD.	215.391 "
<b>Total</b>	<b>1:127.423 "</b>

FUENTE: IBR, Gerencia de Comercialización

El transporte de los rubros considerados se realiza desde la zona de producción (colonias del IBR) hasta Asunción, que es el principal centro de comercialización. En el caso de la soja, el transporte se realiza principalmente desde las colonias hasta los centros de comercialización de Itapúa.

Se puede notar que en 1975 el transporte y comercialización de algodón aumentó notablemente debido a que el IBR firmó un contrato con una Desmotadora local, la que se comprometió a adquirir la producción de las colonias.

El maíz no fue transportado en 1975 al parecer debido a la baja cotización de este producto en los grandes centros de comercialización que no ofrecía mayores ventajas al colono.

#### 4.3.2. Almacenamiento

En lo referente al almacenamiento de productos, el IBR hasta la fecha cuenta solamente con un depósito ubicado en la Colonia Lisiados de la Guerra del Chaco, en Choré. Actualmente están en construcción otros 5 depósitos ubicados en las colonias Defensores del Chaco, Repatriados del Sur, Gral. Stroessner, Repartición y J. L. Mallerquín.

Estos depósitos tienen como función el almacenamiento de la producción de las colonias mientras se buscan mejores precios. Es bastante difícil realizar esta operación debido principalmente a que la situación económica de los colonos no les permite esperar demasiado tiempo para comercializar su producción.

#### 4.3.3. Organización campesina

En cuanto a la organización campesina para la comercialización de sus productos, el IBR promueve la formación de comités de agricultores que tienen por objetivo:

- Realizar la comercialización de los productos agropecuarios producidos por los miembros del comité, buscando mejorar la participación de los mismos en la formación de precios, como medio para el mejoramiento social y económico de los participantes.

- Orientar la producción de tal manera a ajustarse a la demanda del mercado, como medio de facilitar su comercialización.

- Centralizar los productos a comercializarse, como un medio de aumentar el poder de contratación.
- Crear nuevos canales de comercialización tendientes a disminuir el margen de comercialización.

- Preparar los productos a comercializarse ajustándose a las normas en vigencia para cada producto.

Pueden ser socios de los comités de comercialización todas las personas que se dediquen a la actividad agropecuaria, adjudicataria de una parcela de tierra y residentes dentro del área de acción del comité.

En los comités generalmente se limitan el número de socios a 25 ó 30 agricultores ya que de esta manera se da un mayor entendimiento entre los socios del comité como también existe mayor comunicación con los agentes del IBR.

En 1974 funcionaban 78 comités de comercialización en las distintas colonias del IBR. Actualmente se encuentran en funcionamiento más de 100 comités de comercialización.

En Juan E. O'Leary los comités existentes, después de varios años de funcionamiento, se unieron para formar una cooperativa denominada "cooperativa de crédito Juan E. O'Leary Limitada" que abarca los aspectos referentes a la producción y comercialización de productos de los socios.

#### 4.3.4 Sistemas de Comercialización del IBR

En la comercialización de los productos de las colonias el IBR opera fundamentalmente con tres sistemas que son:

- comercialización a través de comités,
- comercialización mediante contratos, y
- comercialización individual.

En la comercialización a través de comités, el funcionario técnico de campo del IBR junto con los socios de un comité estiman el volumen probable de un producto determinado a comercializar. Se comunica a la Gerencia Comercial el volumen disponible y ésta se encarga de buscar un mercado donde comercializar esa producción. Una vez logrado el mercado se envían camiones para el transporte de los productos que vienen acompañados por uno o más representantes del comité, los que se encargan de comercializar la producción.

En la comercialización mediante contratos el IBR, tomando en cuenta la producción de sus colonias, y de acuerdo con los colonos dueños de la producción, firma un contrato con la Industria o una firma compradora, por el cual se compromete a entregar un determinado volumen de un producto, logrando de esta forma ciertas ventajas en los precios. De esta forma se comercializó casi todo el algodón este año con resultados satisfactorios.

En la comercialización individual el IBR sólo realiza el transporte de la producción a ser comercializada. Cuando un colono, o varios colonos juntan su producción completando una o más cargas de camión y tienen un mercado donde venderla solicitan al IBR el transporte de la producción al mercado.

#### 4.3.5. Contribución del IBR a la Comercialización

Aunque a nivel nacional la comercialización realizada por el IBR no alcance cifras significativas, dentro de las colonias produce efectos positivos entre los cuales los más importantes son:

- El beneficio alcanzado por los colonos vendiendo su producción directamente a los grandes centros de comercialización. En 1975 la comercialización del algodón permitió a los colonos obtener 1.781.245 Qs., más de lo que hubieran obtenido vendiendo la producción en la chacra. Este beneficio fue distribuido entre 144 colonos, que participaron en la comercialización, pertenecientes a 10 distritos. Igualmente con la comercialización del tabaco se obtuvo un beneficio de 833.257 Qs.

Aunque estos beneficios sólo lleguen a un número bajo de colonos es de esperar que con el correr del tiempo otros colonos, observando los nuevos beneficios vayan integrándose al programa de comercialización.

- La organización de los campesinos les permite aprovechar mejor las condiciones favorables, así como también les permite defenderse mejor en situaciones adversas.
- El IBR a través de la organización de sus colonos y sus servicios de transporte realiza una acción práctica para neutralizar la influencia de los intermediarios.
- La presencia positiva de una Institución en la etapa más difícil para los agricultores, cual es la comercialización de los productos agropecuarios, permite que éstos sean cada vez más dueños del fruto de su trabajo.

Faint, illegible text at the top of the page, possibly bleed-through from the reverse side.

## **V. RESUMEN Y CONCLUSIONES**

Digitized by Google



## V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. El Paraguay se caracteriza por una economía eminentemente agropecuaria que mantiene ocupada a un 60 % de la población, pero que sólo contribuye con un 30 % al Producto Interno Bruto Global.

2. La producción agropecuaria en su conjunto ha ido creciendo durante los últimos años. Sin embargo, este crecimiento ha sido inferior al de la economía nacional y en consecuencia la contribución relativa del sector agropecuario ha ido decreciendo.

3. Dentro del sector agropecuario se nota un lento crecimiento de la agricultura frente a un descenso relativo de la ganadería y del sector forestal.

4. La agricultura propiamente dicha contribuye con un 50 % al PBI agropecuario en tanto que la ganadería aporta alrededor de 38 % y las actividades forestales un 12 %.

5. A pesar de que el sector agrícola contribuye con el 50 % del PBI agropecuario, sólo el 2,3 % de las tierras del país están dedicadas a cultivos. La ganadería ocupa el 36,5 % y el área forestal alcanza al 58,8 % de la superficie total.

6. Los aumentos agrícolas se han logrado principalmente mediante la incorporación de nuevas tierras a la producción y sólo ocasionalmente debido a la intensificación de la producción.

7. La distribución de las tierras por tamaño de explotación señala que el 60 % de las unidades agrícolas son menores a 10 Hás. Esta atomización de las explotaciones y la actual estructura de tenencia de la tierra son fuertes condicionantes del sistema de producción agropecuaria.

8. Si bien los problemas de la producción agrícola son múltiples, la comercialización presenta un cuadro aún más complejo y debe recibir atención preferencial si se pretende acelerar el desarrollo del sector.

9. En general se observa que los precios de los productos agrícolas a nivel de productor están sujetos a considerables fluctuaciones, lo que implica grandes riesgos económicos para el agricultor y consecuentemente se traduce en inestabilidad del nivel de producción.

10. De los cultivos analizados, el maíz es el que tiene mayor superficie cultivada y mayor volumen de producción debido principalmente a que es un cultivo básico en la alimentación tanto humana como animal y por lo tanto, la gran mayoría de los agricultores lo cultivan.

11. A pesar de que todos estos cultivos presentan oscilaciones anuales, tanto en la superficie cultivada como en el volumen producido, se observa una tendencia general de aumento, muy grande en el caso de la soja y sólo moderada en el caso del maíz.

12. La soja y el trigo son los cultivos que han alcanzado mayor grado de mecanización. En los restantes cultivos estudiados, el uso de insumos no tradicionales es prácticamente nulo y la mecanización muy escasa.

13. En general, los costos de intermediación de los productos agrícolas son elevados, encontrándose diversas formas de explotación especulativa que los agentes de comercialización imponen a los productores (financiamiento con obligación de venta, compra de productos sin selección, precios bajos en cosecha, etc.).

14. Aunque a nivel nacional existen numerosos intermediarios que operan con cada producto, los compradores que participan a nivel local son pocos y normalmente ejercen influencias monopólicas. Esta acción varía de acuerdo al producto de que se trate.

15. La fuerza de los intermediarios (camioneros, almaceneros, mayoristas, etc.) es más notoria en los cultivos realizados por pequeños agricultores, los cuales prácticamente se encuentran "desarmados" ante el poder de estos compradores.

16. A excepción del maíz, cuyo precio se establece en base al trato privado entre comprador y vendedor, los precios de los demás productos estudiados están regulados por el Gobierno a través del MAG, que fija los precios mínimos que se debería pagar al productor.

17. En general, los precios locales de los productos de exportación están relacionados con el mercado internacional, y en consecuencia los intentos de fijar precios internos, independientemente de los precios internacionales, no han sido efectivos a nivel de productor.

18. La tendencia histórica de los precios reales es positiva en todos los casos estudiados a excepción del tabaco donde se observa una tendencia negativa. Sin embargo, estas tendencias deben ser interpretadas con precaución, ya que en general los precios presentan fluctuaciones anuales de consideración.

19. De los productos analizados solamente el trigo es importado para satisfacer la demanda local. Los demás rubros constituyen importantes productos agrícolas de exportación, a excepción del maíz que solamente es exportado en pequeñas cantidades.

20. Como un estudio de caso se analizó la producción y comercialización de las colonias Repatriados del Sur ubicadas en el Departamento de Itapúa. Aunque se señala que cada colonia tiene problemas particulares, determinados por la duración del asentamiento, la zona geográfica, la composición de los agricultores, etc., es posible detectar problemas comunes a toda la zona.

21. La ruta principal que une estas colonias con Encarnación y otros centros poblados, así como los ramales que unen distintos puntos dentro de las colonias son de tierra, lo cual dificulta mucho la comercialización en épocas de lluvias cuando estas vías se cierran al tránsito.

22. En general, el suelo y el clima de la zona permite el desarrollo normal de los cultivos analizados, a pesar de que pueden producirse pérdidas debidas a heladas tardías. Además, las colonias producen otros varios rubros que no se consideran aquí para mantener la unidad del estudio.

23. De las 1975 Hás. ocupadas por los colonos el 24 % se destinan a cultivos anuales, 63 % son montes naturales y el 13 % está compuesto por tierras improductivas, barbechos, campos, praderas artificiales, cultivos perennes, etc. Esto implica que la economía de la colonia está basada fundamentalmente en la agricultura.

24. Por lo general, las labores agrícolas son realizadas por el agricultor y su familia. No obstante, también se encuentra bastante difundido el trabajo asociado o en "minga", especialmente entre los colonos más antiguos.

25. Entre los cultivos estudiados, la colonia comercializa fundamentalmente la soja, en menor escala el maíz y menos aún el tabaco.

26. La comercialización se realiza generalmente en la finca del productor, de donde el intermediario retira la producción.

27. En la comercialización de la soja, el 31 % de los agricultores dedicados a este cultivo vendieron su producción en Encarnación, donde obtuvieron un precio neto (promedio ponderado) superior en un 10 % respecto al precio que recibieron los que vendieron en finca.

28. De la producción total del maíz, solamente el 21 % fue comercializada. De los agricultores que comercializaron su producción, el 16 % lo vendió en el lado Argentino, obteniendo un precio neto (promedio ponderado) superior en 70 % con respecto a los que vendieron en finca.

29. El algodón y el trigo prácticamente no son cultivados en la colonia. De los 90 agricultores censados, solamente 3 cultivaron algodón, en una extensión total de 1 Há. El trigo fue cultivado por 2 agricultores en una extensión total de 3 Há.

30. El IBR tiene por finalidad fundamental reestructurar el sector agrario del país, y lograr por esta vía, la incorporación efectiva de la población campesina al desarrollo general de la Nación.

31. La acción del IBR a nivel nacional se desenvuelve dentro de varios Programas y Proyectos, agrupados en 4 políticas que limitan la orientación y filosofía. Dichas políticas son: hombre, tierra, producción y administración. Dentro de este marco se agruparon 25 programas.

32. Tratando de reducir los efectos negativos de las relaciones entre el productor y el intermediario, el IBR ha encarado con prioridad los aspectos de organización de los productores (colonos) en comités, cooperativas, etc., y el desarrollo de un programa de transporte y comercialización de sus productos, considerando que estos dos factores son los que ejercen mayor influencia negativa.

33. Aunque a nivel nacional la acción del IBR aún no alcanza cifras significativas, dentro de las colonias se pueden notar efectos beneficiosos como:

- los productores reciben precios más justos por los productos comercializados,
- los agricultores unidos pueden negociar su producción en mejores condiciones, lo que en general les permite aprovechar situaciones favorables y defenderse mejor en situaciones adversas,
- la presencia de la institución Oficial en la etapa de comercialización significó una garantía para los agricultores de la zona, mejorando los precios y las condiciones de comercialización.

34. Todo lo anterior indica que el robustecimiento de los programas de organización campesina y la provisión de adecuada asistencia técnica y crediticia mejoraría la posición negociadora de los agricultores traduciéndose en mejor trato y mejores precios para una producción cualitativa y cuantitativamente superior.



## **VI. BIBLIOGRAFIA**



## VI. BIBLIOGRAFIA

- ALEGRE, H. Colonización en el Eje Este. Centro Paraguayo de Estudios Sociológicos y Centro Latinoamericano de Ciencias Sociales. Asunción, 1975.
- ALEGRE, H., BUFFA, J. y QUIÑONES, A. Evolución socioeconómica de las Colonias del Eje Este. IICA. Asunción, 1976.
- BANCO CENTRAL DEL PARAGUAY. Boletín Estadístico Mensual. Departamento Estudios Económicos, BCP. Asunción, Publicación periódica.
- Cuentas Nacionales. Departamento de Estudios Económicos, BCP. Asunción, Publicación periódica.
- BERTHOLD, T. Organización de agricultores de las Colonias del Eje Este. Banco Mundial/GOPA. Asunción, 1975.
- CETRANGOLO, M. Predios típicos en proyectos: el caso de las Colonias de Repatriados del Sur, Seminario sobre métodos y problemas en tipificación de Empresas Agropecuarias. IICA. Montevideo, 1975.
- FLETSCHNER, C. Temas básicos de Comercialización y Precios Agrícolas. ESCOLATINA. Santiago de Chile, 1968.
- GALEANO, L. A. Las explotaciones del Paraguay: hacia una interpretación sociológica de las características regionales. Revista Paraguaya de Sociología. No. 31, IPS. Asunción, 1974.
- INSTITUTO DE BIENESTAR RURAL. Memorias. IBR. Asunción, Publicación Anual.
- La Reforma Agraria: recopilación de las principales leyes vigentes. IBR. Asunción, sin fecha.
- INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS. Estudio de Administración Rural en las Colonias de Repatriados del Sur. IICA. Asunción, en progreso.
- Organización institucional para la comercialización agropecuaria en Argentina, Chile, Paraguay y Uruguay. IICA Montevideo, 1975.
- JARA, J. O. Estudio de la Comercialización a nivel de productor en la Colonia Presidente Stroessner. IICA. Asunción, 1970.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y GANADERIA. Organización de Comités de productores para la comercialización. MAG. Asunción, 1970.
- Censo Agropecuario por Muestreo 1973. MAG. Asunción, 1974.
- VELAZQUEZ, A., ALEGRE, H., RAMIREZ, M. A. y QUIÑONES, A. Estudio de Empresas Asociativas. IBR-IICA-FAO. Asunción, en progreso.



**INSTITUTO GEOGRAFICO MILITAR**  
Impreso por el Departamento Gráfico  
Montevideo – Uruguay









IICA C



SERIE PUBLICACIONES MISCELANEAS Nº 132