

Programa Exportando Calidad e Inocuidad

ANÁLISIS DE LA CADENA DE VALOR DE VEGETALES ORIENTALES EN LA REPÚBLICA DOMINICANA



Realizado por: Guillermo Maradiaga



Publicación año 2016

International Executive Service Corps (IESC)
1900 M Street NW; Suite 500
Washington, DC 20036.
United States
Tel: 202-589-2600 / Fax: 202-326-0289
General Information: iesc@iesc.org

International Executive Service Corps (IESC)
Programa Exportando Calidad e inocuidad en
República Dominicana
Calle José Amado Soler No. 50,
Ensanche Paraíso, Santo Domingo,
República Dominicana.
Teléfono 809 565-5603 / Fax: 809 544-4727

Impreso en la República Dominicana.

Cita correcta:

Maradiaga, Guillermo. 2016. Análisis de la
Cadena de valor de vegetales orientales en la
República Dominicana.
Santo Domingo, República Dominicana.
Programa Exportando Calidad e Inocuidad
(ECI), 2016. 38p.

Descriptores: vegetales orientales, cadena
de valor, cadena de valor global, clústeres
productivos.

Edición de la versión en español:
Riamny Méndez
Especialista en comunicaciones IESC y
Zoilo Pimentel
Asistente de comunicaciones IESC.

Diseño y Diagramación:
Gonzalo Morales
CEDAF

2016
Santo Domingo, República Dominicana

Aviso Legal

La realización del presente informe ha sido posible gracias al apoyo del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA). El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de sus autores y no refleja necesariamente los puntos de vista del USDA o del Gobierno de los Estados Unidos.

CONTENIDO

Siglas	iv
I. Resumen ejecutivo	1
II. Introducción y antecedentes	6
A. Contexto para la asignación	6
B. Objetivo de la asignación	6
C. Iniciativas en curso	6
III. Competitividad del producto	7
A. Producción	7
B. Post-cosecha	8
C. Mercadeo	10
D. Estructura comercial	13
E. Productores	16
IV. Evaluación de la competitividad de la República Dominicana	20
V. Cadena de valor de mercado	23
VI. Competitividad de la República Dominicana en productos frescos	24
VII. Conclusiones y recomendaciones	29
VIII. Literatura consultada	31
Apéndice: Ayuda memoria de la reunión de validación del "Análisis de la cadena de valor de vegetales orientales"	32

Siglas

- DINVOFEX** Dirección Nacional de Vegetales Orientales, Frutas Frescas y Productos Afines para la Exportación, dependencia del Ministerio de Agricultura.
- ITC** Siglas en inglés del “Centro de Comercio Internacional”, agencia conjunta de la Organización Mundial del Comercio y de las Naciones Unidas.
- AMS** Siglas en inglés del Servicio de Mercadeo de América, dependencia del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.
- FSMA** Siglas en inglés de la nueva Ley de Modernización de Inocuidad Alimentaria (Food Safety Modernization Act).
- CEDAF** Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, organización privada sin fines de lucro que promueve el desarrollo sostenible del sector agropecuario y forestal de República Dominicana.
- CEI-RD** Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana. Tiene como misión la promoción y fomento de las exportaciones dominicanas.

I. Resumen ejecutivo

Introducción

En Centroamérica y El Caribe, la República Dominicana fue pionera en la producción de vegetales orientales. La siembra de estos vegetales fue iniciada en 1978, por japoneses asentados en el país. En sus inicios, toda la producción iba orientada al mercado de los Estados Unidos, pero en 1990 ese país prohibió la entrada de vegetales dominicanos hasta 1996, debido a que repetidamente se encontraron residuos de químicos no permitidos o que excedían los límites permitidos.

Durante ese lapso de tiempo la industria casi desapareció, a pesar de que algunos exportadores buscaron opciones en el mercado de Canadá y Europa, lo que dio nuevas alternativas de destino a las exportaciones. Con el mercado de EE. UU. nuevamente accesible, la producción y las exportaciones se incrementaron, aunque se perdió mucha participación en este mercado ya que otros países como Honduras y Guatemala aprovecharon esta oportunidad para posicionar sus productos.

En vista de lo anterior y por considerarse un rubro de suma importancia por ser un gran generador de empleos, de divisas y en el que participan muchos pequeños productores, es necesario hacer un análisis más puntual sobre la situación actual de esta cadena de valor; sus fortalezas, debilidades y oportunidades, para volver a llegar a un grado de competitividad aceptable que permita mantener o crecer a esta cadena, en cuanto a áreas sembradas, empleos y generación de divisas.

Objetivos

Como parte del plan de trabajo del **Programa Exportando Calidad e Inocuidad (ECI)**, financiado con fondos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA, por sus siglas en inglés) y ejecutado por la organización estadounidense sin fines de lucro **International Executive Service Corps (IESC)**, se ha solicitado un análisis de la cadena de valor de este rubro para determinar sus puntos débiles y las fortalezas con el fin de establecer su nivel de competitividad y así definir las áreas en las que el programa podrá apoyar con mayor intensidad con el objetivo de lograr resultados tangibles en corto tiempo.

Resultados esperados

Como resultado de este estudio se espera obtener un listado de actividades en las que el programa pueda apoyar esta cadena de valor con el fin de aumentar el volumen de exportación, disminuir el riesgo de detención o devolución de productos, incrementar los ingresos de los participantes de la cadena y abrir nuevas oportunidades de mercado.

Metodología del estudio

Se visitaron actores de la cadena, a los que se entrevistaron, pidiéndoles que expresaran sus opiniones sobre las áreas que se podían mejorar para que esta funcionara mejor. Además, el autor realizó visitas de campo para observar el nivel tecnológico utilizado en los distintos componentes de la cadena, incluyendo al personal de instituciones gubernamentales, como los agentes del servicio de extensión del Ministerio de Agricultura.

Como parte de las actividades de campo, se visitaron los siguientes actores:

Tipo de actor	Cantidad
Productores	6
Asociaciones	2
Intermediarios	3
Empacadoras	7
Tiendas de agroquímicos	2
Funcionarios de DINVOFEX	3

Principales hallazgos

- Aunque es un rubro que tiene casi 40 años de actividad, los actores de la cadena de valor no están coordinados de forma efectiva. Los productores son el eslabón más débil de la cadena y esta situación es muy preocupante; pues al final todos los problemas de vedas y devoluciones de los mercados internacionales afectan los precios y hacen que la rentabilidad de su operación —que en algún momento fue muy buena— se vuelva marginal, lo que en el futuro les puede obligar a buscar otras opciones de siembra.
- En la actualidad, la mayoría de la producción está en manos de pequeños agricultores de menos de cinco tareas (1 tarea = 628.86 m²) que utilizan muy poca tecnología, por lo que tienen bajos niveles de calidad y rendimiento del producto, debido a factores como una deficiente preparación de suelos (no hacen camas altas), uso de semillas no mejoradas o certificadas, poco uso de riego por goteo, y en todo caso, uso inadecuado de este, y algunas deficiencias en prácticas culturales.
- Se producen más de 40 cultivos distintos, que se agrupan bajo el rubro de vegetales orientales (aunque técnicamente no tienen ninguna relación entre sí). De ese grupo, casi un 70 por ciento está formado por diferentes tipos de berenjenas, vainitas, cundeamor, ajíes y musú.
- Tienen serios problemas de manejo de plagas. Los thrips siguen siendo la plaga que mayores problemas ocasiona, aunque algunos productores manifestaron que también tienen problemas con picudos y ciertas moscas que están afectando algunos de sus cultivos. Este complejo de plagas y la poca información sobre su adecuado control, empujan a los productores a utilizar cócteles de insecticidas-fungicidas para controlar las plagas, lo que, potencialmente, les puede ocasionar mucho daño.

- El financiamiento es un problema para los pequeños productores, ya que les es muy difícil tener acceso al sistema financiero formal, por lo que deben aceptar financiamiento de los intermediarios o exportadores que les proveen las semillas, insumos y dinero en efectivo. Es una opción que, aunque resuelve parcialmente el poco acceso al crédito, al final tiene un costo más alto y además compromete al productor, quien de alguna manera se ve luego obligado a aceptar las condiciones que su comprador le imponga.
- La asistencia técnica que reciben por parte del Gobierno (DINVOFEX) se da principalmente en el correcto uso de plaguicidas para evitar los serios problemas de residuos (LMR), lo que provoca el rechazo de los mercados internacionales. Los técnicos visitan al productor una vez por semana, revisan qué tipo de problemas de plaga o enfermedades hay en los lotes y les dan una recomendación por escrito indicándole el producto y la dosis a utilizar.
- El manejo post-cosecha se inicia en las fincas, cuando el productor hace una primera clasificación del producto, que luego es llevado por un intermediario o por el mismo exportador (rara vez usando camión refrigerado), donde se hace otra clasificación (y en caso de un intermediario a este también se le hace otra clasificación por el exportador). Las plantas de empaque están bien equipadas con sistemas de tratamiento térmico (para eliminación de thrips) y cuartos fríos para mantener el producto a las temperaturas correctas antes de la exportación, aunque según la información brindada por los diferentes actores de este segmento, las pérdidas post-cosecha andan entre un 20 por ciento y un 30 por ciento del total producido, porcentaje que no es malo, pero sería conveniente indagar a mayor profundidad, ya que podría haber cierto sesgo en la información recibida y quizá una oportunidad de apoyar al sector.
- En el área de mercado y logística, según los datos obtenidos, existe suficiente cantidad de compradores a nivel internacional para adquirir todo el producto cultivado y la distribución de las exportaciones es casi igual entre los mercados de EE. UU., Europa y Canadá, lo que ayuda a disminuir el riesgo y da opciones a productos y empaques diferentes. Las asociaciones de productores que están pasando a ser exportadores podrían requerir apoyo en cuanto a contactos adecuados para la venta de sus productos.
- Es más preocupante la parte de logística y sus costos, ya que el sistema actual — en el que la mayoría de las exportaciones se hacen en pequeñas cantidades por avión — resulta en que la operación en general sea ineficiente y de alto costo, aunque tiene ventajas al ofrecer un producto más fresco, su alto costo en el mercado final lo hace menos competitivo.

Conclusiones y recomendaciones

Resumiendo el estado actual de esta cadena, podemos decir que es funcional y completa, aunque con ciertas deficiencias en algunos componentes, como los de asistencia técnica y un financiamiento que es muy difícil de obtener a nivel de productor, y la integración de sus componentes es informal, por lo que existe poca coordinación entre sus actores.

Desde el punto de vista técnico, debemos entender que el mayor volumen de cultivos que se producen bajo este rubro pertenecen a las familias de solanáceas y cucurbitáceas, ambas muy apetecidas por plagas y susceptibles a enfermedades, lo que hace que su correcto manejo requiera de productores bien entrenados y con bastante experiencia.

El mercado de los vegetales orientales es en su gran mayoría de exportación y es un rubro con suficiente demanda para mantener el actual volumen producido y poder crecer. Sin embargo, la competencia con otros países de la región es muy fuerte ya que estos han logrado tomar mucha ventaja debido a los problemas de residuos y plagas que los exportadores de la República Dominicana han enfrentado en el pasado, además de tener una mejor logística para envíos por contenedor que les da ventaja con costos más bajos.

La cadena de valor de vegetales orientales es una industria muy importante para el país, pero por su complejidad y estructura base podría desaparecer en pocos años si no se toman prontas y fuertes medidas de corrección, por lo que recomendamos al Programa ECI centrarse en las siguientes actividades:

● **Producción**

- Fuerte capacitación en Buenas Prácticas Agrícolas junto a prácticas básicas para productores, técnicos de exportadoras y empleados de DINVOFEX.
- Capacitarlos en análisis de costos de sus actividades para que conozcan sus puntos de equilibrio y áreas donde puedan mejorar.
- Establecer fincas modelo para realizar días de campo con otros productores.
- Incentivar el uso de riego por goteo y coberturas de cultivo para disminuir el consumo de agua y mejorar el sistema de aplicación de abonos.
- Revisar los programas de manejo de plagas y enfermedades definiendo opciones para educar a los productores en el uso correcto de los insumos. Se debe hacer especial énfasis en motivar a los proveedores de insumos a que se profesionalicen más.
- Hacer manuales prácticos sobre la producción de los principales vegetales producidos.
- Hacer un manual de producción de semillas y una fuerte capacitación sobre este tema ya que la mayoría de los productores usan semillas que recolectan de sus propios cultivos.
- Incentivar a los productores y exportadores a usar semillas mejoradas o certificadas, que ayuden a mejorar el rendimiento y la calidad.

● **Post-cosecha**

- Capacitarlos en el mejor uso de la cadena de frío para que puedan incrementar los envíos marítimos y competir mejor en los mercados internacionales.
- Definir estándares de calidad claros para que el productor no tire productos que podrían ser comercializados.
- Capacitar a productores, y especialmente a intermediarios, en BPM e inocuidad.
- Apoyar que se establezcan mejores sistemas de trazabilidad.
- Hacer un estudio detallado de pérdidas de productos para determinar áreas en las que se debe enfatizar el apoyo.

● **Mercadeo y logística**

- Hacer un estudio de costos y márgenes de utilidad para determinar si es necesario un cambio en el sistema de negociaciones ya que los productores, de encontrar un producto más rentable, dejarán de producir vegetales orientales y se podría poner en riesgo toda la industria.
- Apoyar las asociaciones en definir sus mercados y hacerles contactos con potenciales compradores.
- Hacer pruebas de embarques marítimos consolidando cargas para reducir costos.
- Introducir cultivos que puedan viajar por vía marítima y que den mayor volumen para consolidar cargas y abaratar costos.
- Hacer un estudio de oportunidad de mercado en las islas del Caribe.
- Estudiar el potencial de procesamiento de algunos productos, como ajíes, berenjenas y otros.

II. Introducción y antecedentes

A. Contexto para la asignación

En el marco del Programa Exportando Calidad e Inocuidad (ECI), implementado por IESC y financiado con fondos del Departamento de Agricultura de los EE. UU. (USDA), en el que se brinda asistencia técnica para mejorar la productividad de frutas y vegetales de alto valor y por ende incrementar las ventas locales y de exportación, se están haciendo análisis de distintas cadenas de valor para encontrar áreas en las que la intervención del Programa ECI pueda aportar soluciones para fortalecer esas cadenas y aumentar su competitividad.

B. Objetivo de la asignación

Identificar fortalezas y especialmente debilidades en la cadena para que el Programa ECI pueda realizar un apoyo puntual que permita a todos los actores de la cadena construir una base más sólida de competitividad y posicionarse mejor en el mercado internacional.

C. Iniciativas en curso

Nombre	Descripción	Fecha
Proyecto PACTA II	Mejoramiento del apoyo a la innovación tecnológica agropecuaria en la República Dominicana.	24/mayo/2016
Proyecto PATCA III	Mejoramiento de la sanidad e inocuidad agroalimentaria en la República Dominicana.	24/mayo/2016
Proyecto Plan Sierra	Ampliación, reforestación y desarrollo social en La Sierra, San José de las Matas.	24/mayo/2016
Proyecto Reconversión San Juan	Construcción de sistemas de producción para la reconversión agrícola, en la provincia de San Juan de la Maguana.	24/mayo/2016
Proyecto REDDOM	Fortalecimiento de la capacidad de los agronegocios para mejorar su acceso al mercado de los Estados Unidos de América, en la región de La Vega, Santiago y Valverde, Mao.	24/mayo/2016
Proyecto Gestión de riesgos	Fortalecimiento de las capacidades para la gestión integral del riesgo en el sector agropecuario.	24/mayo/2016

Esta información es brindada por el Ministerio de Agricultura y podría considerarse una alianza con algunos de estos proyectos, especialmente con PATCA II y III y con REDDOM, ya que tienen objetivos similares a "Exportando Calidad e Inocuidad".

III. Competitividad del producto

A. Producción

Los productores tienen un conocimiento de su cultivo que han ido aprendiendo de generación en generación y que ha funcionado hasta la fecha, con muchas deficiencias, pero ha generado bastante riqueza. Sin embargo, es notable que cada vez hay más problemas con las exportaciones y esto afectará los precios ocasionando desinterés en los productores para mejorar sus técnicas de producción.

Las prácticas básicas no se están siguiendo y las BPAs, aunque son conocidas, no se aplican de forma rutinaria. El nivel de tecnología que se está utilizando es relativamente bajo, a pesar de ser un cultivo que ha generado mucha riqueza en los últimos 38 años. Ni siquiera la mayoría de los grandes productores le están dando un manejo adecuado a la producción, por lo que los rendimientos no son buenos y además los problemas fitosanitarios se acrecientan.

La mayoría de los productores no usan camas altas, poseen pocos sistemas de riego por goteo y no se observó a ninguno usando coberturas para el ahorro de agua, control de malezas y reducción de daño de insectos en la etapa inicial del cultivo. Las buenas prácticas agrícolas son la base de la agricultura moderna. Su implementación es fundamental para tener cultivos sostenibles y de menor impacto negativo en el ambiente. Muchos agricultores han recibido charlas sobre el tema, pero es muy poco lo que implementan, lo cual puede deberse al poco acompañamiento que han tenido por parte de entendidos en la materia y al hecho de no entender los beneficios que obtendrían al aplicar buenas prácticas.

En el mercado internacional, una de las principales razones por las que este rubro ha tenido problemas de detenciones es el mal uso de insecticidas, que en ocasiones sobrepasa los límites permitidos y/o plagas vivas en el producto al momento de la entrada al mercado. La implementación de medidas de control integrado de plagas es muy poca y aunque el personal de DINVOFEX está entrenado en ese tema, la mayoría de sus acciones se enfocan en recomendar los químicos a aplicar semanalmente.

Todos los productores visitados y consultados tienen algún tipo de riego, ya sea por gravedad, aspersión o goteo. Las fuentes de agua en su mayoría son de canales de riego, ríos, y algunos usan pozos perforados. En ningún caso el riego se está haciendo de manera óptima y los cultivos se ven deficientes de agua. Los que tienen sistemas de riego por goteo no le dan un uso eficiente (no fertilizan por el sistema) y el mantenimiento es muy pobre, ya que no se utilizan ácidos y cloro para limpiarlos ni ninguna de las prácticas normales de calibración del sistema.

La mayoría de los productores recibe el material de siembra de sus compradores. En algunos casos los productores guardan su propia semilla de plantas que ellos mismos seleccionan. Una de las razones de hacer esto es que, según ellos, no existen proveedores de semillas de las variedades que su mercado demanda, por lo que tienen que continuar usando sus mismas semillas. Hubo un proyecto del Gobierno de producción de semillas, pero aparentemente era muy costoso de mantener, por lo que se finalizó. Sin embargo, es necesario hacer un esfuerzo para capacitar a los agricultores en cómo hacer su propia selección de material de siembra y establecer algún tipo de laboratorio para certificar esas semillas.

A pesar de la ubicación geográfica de República Dominicana en el centro del Caribe, la frecuencia de huracanes no es tan común ni devastadora para la agricultura. Sin embargo, temperaturas elevadas, sequías y fuertes lluvias son factores que los agricultores deben manejar cada día más, y si no se toman medidas de adaptación se verán con más problemas que afecten sus rendimientos. En ninguno de los lotes visitados se observó el uso de prácticas de adaptación al cambio climático, por lo que este es un punto en el que se puede apoyar puntualmente a los productores.

La reducción de riesgos, al igual que las prácticas de adaptación al cambio climático, no se están implementando en forma consistente, por lo que existe siempre un alto riesgo de pérdidas en los cultivos, lo que poco a poco desincentivará a los productores, quienes buscarán alternativas de menor riesgo.

Los datos sobre costos de producción son difíciles de conseguir ya que la mayoría de los productores pequeños no llevan registros, solamente tienen estimados de costos. Por otra parte, a los productores grandes no les gusta compartir esta información, pero a pesar de esto se logró obtener cierta información que se tabuló para ser comparada con productores de Honduras con los que existe bastante similitud en cuanto a las condiciones en las que producen.

B. Post-cosecha

No existe un sistema establecido de BPM, HACCP y otros esquemas de inocuidad de los alimentos y garantía de calidad apropiados para rubros de exportación de la plantación hasta la empacadora, aunque los productores por experiencia manejan mayormente sus productos en canasta plástica (a veces usan sacos de polietileno) y en algunos centros de acopio se maneja el producto con mejor criterio, aunque la inocuidad es todavía deficiente. Al llegar el producto a la empacadora, sí se maneja muy profesionalmente y se observan la mayoría de BPMs y prácticas de inocuidad



La cadena de frío, del campo hasta que llega a la empacadora, no existe. Este periodo puede tardar entre dos y ocho horas. En la empacadora el producto se pone en cuartos refrigerados de donde es despachado a los puertos de envío en camiones no siempre refrigerados. En los puertos (en su mayoría aeropuertos), el trámite de la exportación puede durar entre una y seis horas y en su mayoría no existen facilidades de refrigeración por lo que el producto no mantiene la temperatura adecuada. Estas fluctuaciones de temperatura con toda seguridad están afectando la calidad y la vida de anaquel del producto, especialmente el de vainitas, que es uno de los cultivos importantes, que incluso bien manejado en cuanto a frío, tiene una vida de anaquel corta y es severamente afectado si no es refrigerado a 5 C°.

Aun en zonas remotas, los accesos por carretera y el transporte son buenos, lo que facilita grandemente la entrega rápida sin mucha contaminación de polvo y con pocos golpes. Normalmente los productores medianos y grandes llevan el producto en sus propios vehículos hasta el centro de acopio o la empacadora. Entre los productores pequeños es el intermediario quien recolecta el producto para llevarlo a su centro de acopio o a la empacadora.

Existen centros de recolección de todos los tamaños y en cada zona de producción hay varios que cuentan con condiciones básicas para el manejo adecuado, básculas de pesado, mesas de clasificación, pero no de lavado o refrigeración. El trabajo de selección se hace adecuadamente, aunque con muy poco nivel de inocuidad.

El nivel de las instalaciones de empaque es mucho mejor. Las empacadoras en su mayoría tienen cuartos fríos, sistemas de tratamiento térmico, líneas de clasificación y empaque, y el personal está bien entrenado y conocen muy bien las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y los principios de inocuidad. Es en ellas donde se corrigen la mayoría de los problemas que vienen del campo.

En cuanto a las instalaciones de almacenamiento, como se indicó antes, casi todas las empacadoras cuentan con cuartos fríos suficientemente grandes como para almacenar la carga a exportar y en algunos casos productos que están pendientes de su clasificación final y empaque. Estas son instalaciones modernas y con buen manejo y mantenimiento. Donde es necesario mejorar es en los aeropuertos y puertos marítimos para poder consolidar la carga y darle un mejor manejo.

En cuanto al control de plagas y daños, los productos vienen del campo ya preclasificados y normalmente limpios y sin materia extraña. En los centros de acopio es posible que se puedan contaminar con insectos y hasta ratas ya que no son zonas muy limpias. En este caso, al llegar a las empacadoras el producto es revisado completamente, además de que las berenjenas son pasadas por los tanques de agua de tratamiento térmico y luego seleccionadas una por una, lo que resulta en una selección muy eficaz, aunque lenta y cara. En las empacadoras tienen muy buenos controles para detectar y eliminar pestes, y en su estricta selección se descarta cualquier producto que tenga señales de daños mecánicos y/o por pestes o enfermedades, así que este punto no es de mucho riesgo.

Con relación a la disponibilidad de material de embalaje y su calidad, hay material producido en el país o importado, por lo que en realidad este no es un problema para las exportaciones. Quizá sea necesario ayudarlos a mejorar el diseño de algunas cajas, pero tampoco esta es un área en la que se necesite mayor apoyo.

Las estimaciones de pérdidas post-cosecha desde el campo a la clasificación final (en la empacadora) están estimadas entre 20 por ciento y 30 por ciento, lo cual está dentro de los estándares de cualquier cultivo manejado adecuadamente. Los productores con bastante experiencia hacen una buena clasificación en el campo y una vez entregado el producto dicen tener un rechazo de 10 por ciento a 15 por ciento por su comprador. En este tema lo importante es capacitar a los productores e intermediarios en BPM y principios de inocuidad de alimentos.

C. Mercadeo

Como se mencionó anteriormente, el mercado ha seguido creciendo. No existen indicios de que el consumo haya disminuido, pero sí es importante el aumento de la competencia de países de América Latina (México, Guatemala y Honduras), lo que resulta en una fuerte presión sobre los precios y la calidad del producto.

El mercado nacional solo es importante para algunos tipos de berenjena, la vainita y el ají, pero su nivel de consumo no es tan alto ya que es suplido básicamente con productos rechazados por los exportadores. Otros productos como musú, tindora y cundeamor no tienen ninguna aceptación en el mercado local.

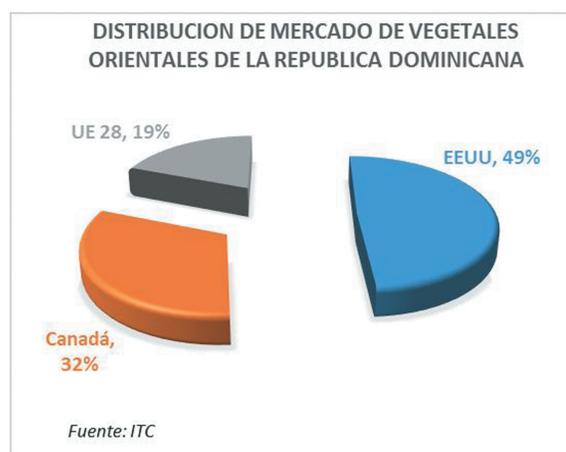
Se está incursionando en el mercado del Caribe (las islas), aunque según las personas entrevistadas la logística es complicada, lo que lo hace poco atractivo para la mayoría de los exportadores. Es recomendable investigar este mercado más a fondo para comprender claramente dónde están las limitantes y dar recomendaciones claras a este u otro Programa, así como a instituciones como CEDAF y al CEI-RD y a las autoridades, ya que el potencial de este mercado es enorme en cuanto a precios, lo que debería hacerlo más atractivo para los exportadores. Actualmente existen vuelos y salidas de barco en forma periódica que podrían servir de base para el inicio serio de un proyecto de suplencia a las islas.

También existen comentarios de que debido a las leyes proteccionistas de estas islas es difícil

introducirse en ellas, lo que confirmaría la necesidad de hacer un estudio más detallado para encontrar esas barreras y sus posibles soluciones. Sin embargo, haciendo una buena logística y pensando en consolidar los vegetales orientales con otros productos (los de invernadero son una buena opción), es muy factible que se pueda desarrollar un programa de exportaciones a estas islas.

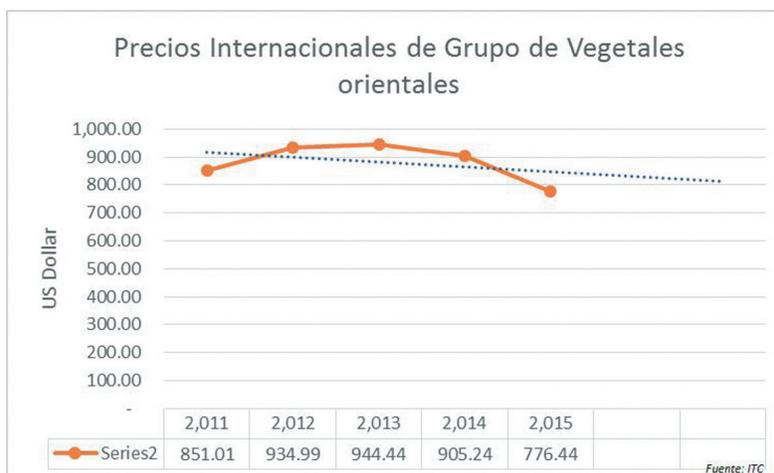
El mercado internacional es, sin duda, el principal enfoque de esta industria. Según información recabada, las exportaciones hacia EE. UU., Canadá y Europa son similares en volumen. Esto es de gran importancia ya que disminuye el riesgo por potenciales vedas en alguno de estos países, además de que da flexibilidad a los exportadores para redirigir su producto cuando los precios en algunos de ellos estén deprimidos. Sin embargo, el mercado de EE. UU. Sigue siendo el más grande según lo demuestran las estadísticas del ITC (International Trade Center).

Si consideramos que la población asiática en cada uno de esos lugares es alta y además tiene un alto poder adquisitivo, no cabe duda de que existe un gran potencial de crecimiento en este rubro.



República Dominicana, por su ubicación geográfica, tiene una posición envidiable. Está en el centro del Caribe, muy cerca de los mercados de EE. UU. y Canadá. Además, por ser parte de una isla sirve como un centro logístico de cargas por lo que tiene salidas a Europa cada día de la semana. Más aun, la infraestructura portuaria y aeroportuaria es excelente, lo que le da condiciones que muy pocos países de la región poseen.

En cuanto a requerimientos de calidad, más que todo varían en cuanto al tipo de empaque y la información solicitada. Normalmente el mercado europeo es más demandante en cuanto a calidad, pero si se cumple con los protocolos establecidos por los compradores y/o autoridades, no existen mayores riesgos de rechazo.



Resumen Exportaciones Marítimas a EEUU
Enero 2015 a Junio 2016

Producto	libras
Eggplant	1,570,000
Tíndora	
Sinqua	
Okra	400,000
Long Beans	1,950,000
Opo	
Bittermelon	
Total	3,920,000

Fuente: The Agricultural Marketing Service (AMS)

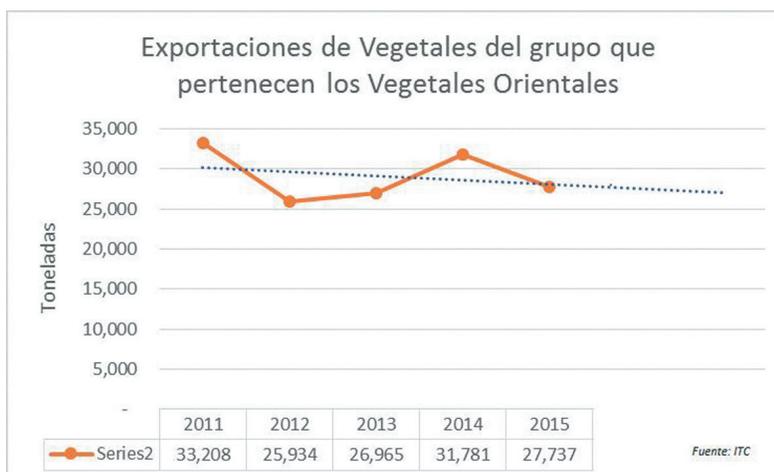
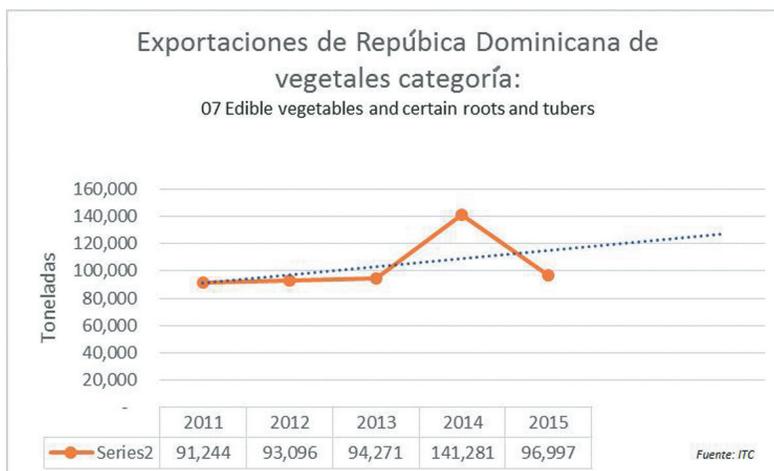
Resumen Exportaciones aéreas a EEUU
Enero 2015 a Junio 2016

Producto	libras
Eggplant	2,370,000
Tíndora	1,640,000
Sinqua	850,000
Okra	520,000
Long Beans	380,000
Opo	370,000
Bittermelon	320,000
Total	6,450,000

Como la mayoría de la exportación se hace vía aérea, las negociaciones de venta del producto se hacen fijando un precio al momento de la orden, pero al hacer envíos marítimos normalmente el producto va en consignación.

Hasta 1990 la gran mayoría de las exportaciones estaban dirigidas al mercado de los EE. UU., pero debido a la veda impuesta por problemas relacionados con los pesticidas, se obligó a los productores a diversificar sus mercados, como Canadá y la Unión Europea, lo que ha sido exitoso y ha logrado mantener las exportaciones vivas aun con los serios problemas que se han tenido

Resultados en el mercado hasta la fecha:



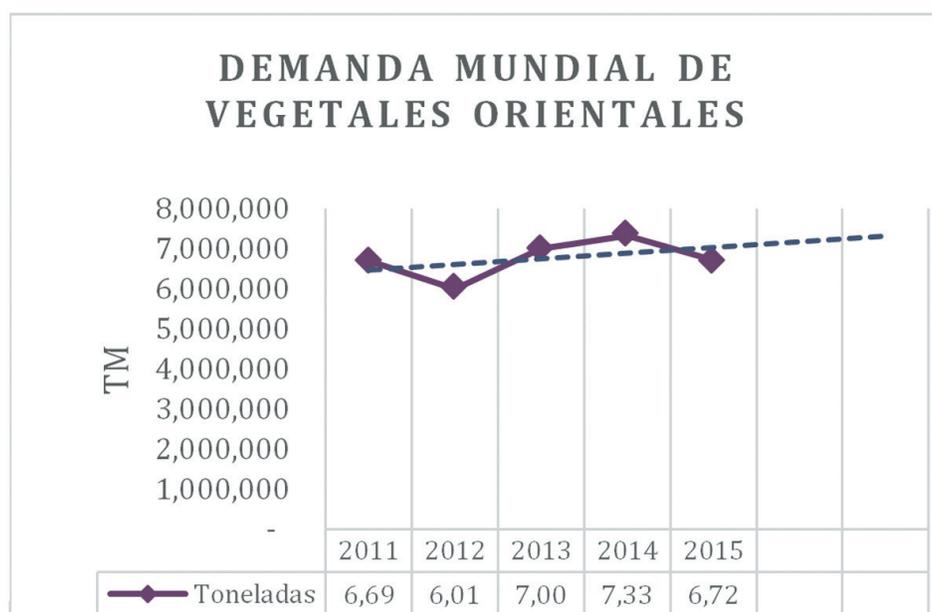
La tendencia general de la exportación de vegetales es hacia el alza, aunque en el 2015 hubo una caída fuerte al compararse con el 2014, y si revisamos las exportaciones de los rubros donde se agrupan los vegetales orientales, se ve que del 2011 al 2015 se tiene una tendencia a la baja y que en el 2015 hubo una fuerte reducción de más de un 13 % debido a la veda impuesta por EE. UU., y en menor medida, por reducción de la producción debido a la sequía. Pero, como ya se ha indicado, estos espacios que se dejan son inmediatamente tomados por los otros países competidores.

Los precios del grupo de vegetales al que pertenecen los vegetales orientales también están mostrando una tendencia a la baja si analizamos los últimos cinco años, lo que es congruente con una mayor oferta de todos los países productores que están participando cada día con mayor fuerza en este mercado.

En general, podemos concluir que las condiciones de mercado se están poniendo cada día más difíciles para los vegetales orientales, básicamente por una oferta creciente de los países exportadores.

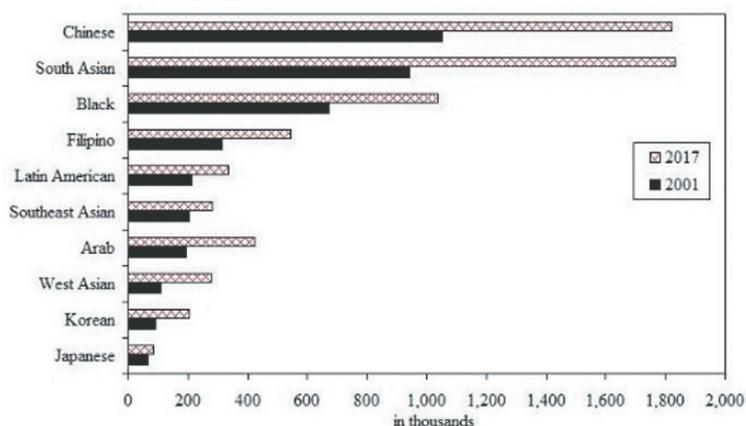
D. Estructura comercial

- El mercado final de estos productos es internacional y está concentrado principalmente en EE. UU., seguido por Canadá y la Unión Europea (UE 28). Estos países han mostrado un crecimiento aceptable del mercado, y aunque hay tratados comerciales con ellos, las mayores barreras son siempre fitosanitarias, las cuales han afectado fuertemente a este rubro. En la actualidad, estos problemas pueden agravarse ya que hay tres plagas difíciles de controlar: la mosca del Mediterráneo, thrips palmi y un picudo (posiblemente *Anthonomus eugenii*), que pondrán más presión a los productores y aumentará el uso de insecticidas para mantenerlas bajo control.
- Este es un mercado muy especializado que va dirigido a las etnias asiáticas, por lo que en la mayoría de los casos los compradores en los mercados finales son también de origen asiático, de pequeño volumen y hasta cierto punto informales en sus tratos, aunque por los años de estar en este negocio, las exportadoras con más experiencia tienen contratos formales con compradores más serios que son muy confiables.
- En cuanto a los productores, sus opciones son vender directamente a las exportadoras, vender a intermediarios o asociarse para hacer las exportaciones directamente. Casi la mitad de las divisas producidas por las exportaciones provienen del mercado de EE. UU., aunque en los últimos años el volumen exportado ha disminuido mientras que ha aumentado en los otros dos mercados. A nivel de productores, el producto es vendido por medio de una red de intermediarios muy grande. Hay varios exportadores que compran directamente a los productores. En las conversaciones con varios productores no se consideró la demanda como una limitante seria.
- En términos de capacidad de compra, el mercado de vegetales orientales sigue un crecimiento aceptable, pero no lo suficiente para absorber toda la capacidad de producción de los países exportadores, por lo que cada vez que uno de estos países tiene algún tipo de problema que disminuye su capacidad de exportar, el espacio es tomado por sus competidores.



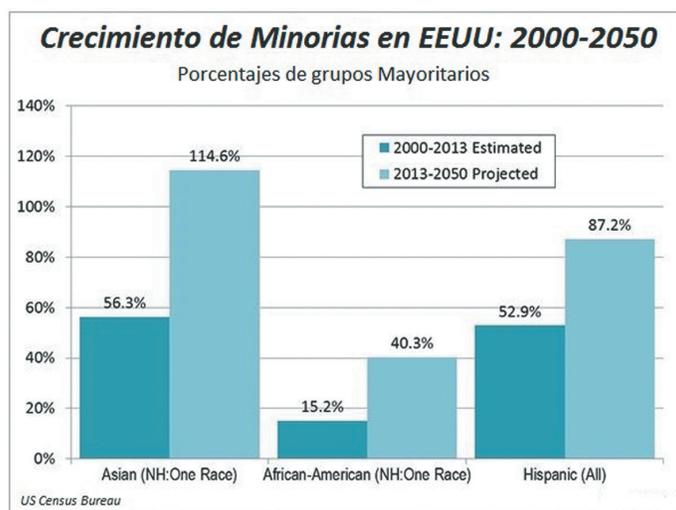
Proyecciones de Crecimiento Poblacional de las Minorías Visibles en Canadá

Período: 2001-2017



Data source: Bélanger, A. and É. Caron Malenfant, 2005, *Population projections of visible minority groups, Canada, provinces and regions, 2001-2017*, Statistics Canada Catalogue number 91-541-XIE, reference scenario.

Figure source: Statistics Canada, 2007, *Canadian Demographics at a Glance*, Catalogue number 91-003-XWE.



- Hay dos factores que influyen en el crecimiento de la oferta. En primer lugar, el aumento de la población asiática en los mercados finales. En las tres regiones hay un crecimiento de la población asiática, de hecho, es porcentualmente la etnia que mayor crecimiento está teniendo. En Europa la situación es similar, pero las etnias de mayor crecimiento son las del Medio Oriente. La segunda razón importante para el crecimiento de la demanda de estos productos es el aumento del poder adquisitivo de estas etnias, que al asentarse en su nuevo país comienzan a mejorar sus ingresos y por ende su poder adquisitivo.
- El esquema de compra en este rubro depende mucho de los compromisos que el exportador tenga con sus compradores. Generalmente se establece un volumen de exportación anual de acuerdo a pedidos de los distintos productos. Basado en esto se diseñan los programas de siembra, ya sea para fincas propias o de productores independientes (en este caso se le asignan cuotas a los intermediarios, quienes se

las pasan a sus productores). Una vez en producción, los exportadores hacen pedidos semanales (no necesariamente iguales a los de la proyección original) y generalmente pagan todo el producto recibido de forma semanal. De la misma manera los intermediarios pagan a sus productores, quienes hasta ese momento desconocen cuál es el precio al que han vendido su producto.

- El mercado internacional compra en consignación y paga el producto una vez que lo ha vendido. Esto puede tomar desde una semana hasta un mes, y en caso de problemas por calidad o mercado, puede llegar hasta tres meses, por lo que la carga financiera que tiene el exportador es sumamente alta y es la principal razón por la que no pueden establecer un precio fijo a los productores.
- La República Dominicana es uno de los países de la región con mejor infraestructura para exportación. Es considerada la segunda en Latinoamérica. Además de tener uno de los tiempos más cortos para exportar, cuenta con excelentes instalaciones portuarias en las que existen facilidades para el proceso de exportación (aunque falta incrementar la capacidad de almacenamiento frío), sus empacadoras son relativamente modernas y bien equipadas y existen numerosos centros de recolección que podrían ser mejorados, pero brindan el servicio básico.
- Confiabilidad. En términos de cumplimiento de entregas, calidad y volumen, los exportadores son confiables y en esto ayuda mucho el hecho de que la mayoría de las exportaciones se hacen por vía aérea, lo que hace que cualquier pedido de emergencia pueda ser suplido casi de inmediato, así como responder rápidamente a cualquier situación de mercado (subida o bajada de precios, etc.).
- Tamaño de mercado. Este es un mercado étnico, aunque ubicado en países de alto valor adquisitivo, lo que hace que el volumen de compra en esos mercados permita buenos precios, aunque por su tamaño y diversidad estos vegetales se clasifican en distintos grupos. En la siguiente tabla se muestra la demanda mundial de estos productos en los mercados internacionales:

Product code	Product label	2011	2012	2013	2014	2015
070890	Leguminous vegetables, shelled or unshelled, fresh or chilled nes	115,272	163,419	159,877	147,610	177,544
070930	Aubergines(egg-plants), fresh or chilled	447,539	427,533	440,112	444,861	464,810
070960	Peppers of the genus Capsicum or of the genus Pimenta, fresh or chilled	2,835,623	2,838,386	2,968,761	3,173,899	2,954,167
070990	Vegetables, fresh or chilled nes	3,293,284	358,872	378,507	134,290	9,009
070993	Fresh or chilled pumpkins, squash and gourds		867,596	1,145,651	1,229,556	1,296,538
070999	Fresh or chilled vegetables n.e.s.	.	1,356,698	1,913,105	2,205,833	1,825,212
	Total	6,691,718	6,012,504	7,006,013	7,336,049	6,727,280

Fuente: ITC

● Requisitos generales en el punto de entrada, incluyendo rechazo de productos

- Barreras tarifarias. En todos los mercados que importan estos rubros existen acuerdos de libre comercio, por lo que esta no es una barrera que impida o perjudique las exportaciones.
- Barreras no tarifarias. En esta área es donde más problemas hay. El historial de detenciones es muy grande y eso crea un perfil negativo que hace que los países de estos mercados sean más exigentes y severos con los productos provenientes de la República Dominicana.
- Ley FSMA. En el mercado de EE. UU. se están implementando los reglamentos de la ley llamada FSMA que es la más radical aprobada en EE. UU. en los últimos años. Con esta ley se intentan prevenir los problemas de inocuidad alimentaria en su lugar de origen y no en los centros de venta a detalle como actualmente sucede. Según esta ley, las empacadoras/exportadoras deben registrarse obligatoriamente, pero es un proceso largo ya que deben implementar muchas medidas de inocuidad y trazabilidad. Si esas medidas no se empiezan a tomar desde este momento, será muy difícil cumplir con las fechas establecidas y no podrán exportar a ese mercado.
- Los importadores en EE. UU. deben registrarse y serán responsables de que los productos que vendan cumplan con todos los requisitos de esta ley. Tienen hasta marzo de 2018 para estar registrados, por lo que presionarán a todos sus suplidores a que implementen todas las medidas de inocuidad y trazabilidad de los vegetales a comercializar.
- Logística y trazabilidad. República Dominicana tiene una de las mejores infraestructuras de la región, tanto para el proceso de exportación (puertos y aeropuertos) como para la accesibilidad de los productos a los centros de empaque. En cuanto a trazabilidad, esta se tiene de una manera rudimentaria e incompleta. Ya existen en el país iniciativas para implementar este programa, pero hasta que los exportadores no lo exijan obligatoriamente, será muy difícil una real implementación.

E. Productores

- Conocimientos generales. Los productores dominicanos de vegetales orientales conocen bastante bien sus cultivos, sus ciclos, las variedades demandadas por el mercado y cómo sembrar y cosechar sus productos. Además, tienen un conocimiento aceptable de las plagas y las enfermedades que los atacan.
- Conocimientos técnicos. A pesar de tener muchos años cultivando estos productos, todavía no manejan un ni-



vel de tecnología que les permita competir eficientemente con otros productores de la región, dependen demasiado del apoyo de los técnicos de DINVOFEX, de intermediarios y de los proveedores de insumos. Estos últimos tampoco están suficientemente preparados para capacitarlos a un buen nivel.

- La capacitación sobre el manejo de los suelos no es adecuada. En la agricultura moderna absolutamente todos los cultivos deben ser sembrados en camas altas (al menos 30 cm) para permitir un mejor desarrollo de raíces y ayudar en caso de inundaciones. Aunque muchos de los agricultores que vimos sí usan camas, éstas no tienen la altura suficiente para dar los resultados que se esperan.



- El riego es, en su mayoría, por surco, un método ineficiente, gastándose más de 50 % de agua, comparado con el riego por goteo. Además de que incentiva el crecimiento de malezas y por consiguiente el incremento de plagas y enfermedades. En los casos en que se usa riego por goteo el mantenimiento es muy malo, lo que resulta en un ineficiente uso del sistema.

- Manejo de plagas y enfermedades. Aunque reciben la asistencia de los técnicos de DINVOFEX, muchos de los productores siguen sus propios programas, recomendados por los intermediarios o los proveedores de insumos. Aunque los productos que aplican son autorizados, la frecuencia con la que se están utilizando (casi semanal) no es apropiada y puede ocasionar que en poco tiempo las plagas y enfermedades se vuelvan resistentes y los rendimientos decaigan bruscamente.

- Nutrición. En la parte nutricional (uso de abonos) se utilizan productos granulados de relativa pobre absorción, y como las aplicaciones son muy espaciadas, la asimilación de las plantas es muy ineficiente. En vista de esto, los productores recurren al fuerte uso de abonos foliares que son mucho más caros y de más difícil absorción por las plantas.

- Podas, cosecha y estaquillado. Tienen un buen conocimiento de estos procesos, aunque, especialmente en las berenjenas, descuidan las podas, lo que causa daños en los productos. Algunos exportadores se quejan de que muchos productores e intermediarios dejan tirado el producto de rechazo en el campo, agravando los problemas de plagas.



- Conocimiento del mercado. Los productores tienen bien amarrado su mercado y normalmente una relación estable con su comprador, ya sea intermediario o exportador, aunque generalmente desconocen lo que sucede en el mercado internacional, por lo que muchas veces no siguen correctamente las recomendaciones de manejo de plaguicidas ya que para ellos su negocio termina una vez que el producto es entregado a su comprador.
- Disponibilidad de asistencia técnica. DINFOFEX es una división del Ministerio de Agricultura que brinda asistencia técnica a los agricultores, aunque está enfocada en el uso de plaguicidas autorizados para la exportación. Además, los intermediarios, exportadores y proveedores de insumos son otros agentes de extensión (buena o mala) y quienes proveen la mayoría de insumos que utilizan los productores; como semillas, plaguicidas y abonos. Hay algunas exportadoras que tienen agrónomos que visitan a los productores para ver el estatus de sus cultivos y brindar cierta asistencia técnica.

 Créditos Desembolsados al Sector Agropecuario por las Entidades de Intermediación Financiera, 2006-2014 (En Millones de RD\$)						
AÑOS	Banco Agrícola *	Otras Entidades Financieras	Total		Total General Desembolsados	Partic. (%)del Sector Agropecuario / Desembolso Total
			Desembolsados al Sector Agropecuario	Otros Sectores de la Economía		
2006	5,131.1	3,364.7	8,495.8	85,468.2	93,964.0	9.0
2007	6,065.6	4,076.1	10,141.7	101,040.2	111,181.9	9.1
2008	8,202.0	5,420.0	13,622.0	126,585.0	140,207.0	9.7
2009	7,168.1	5,843.3	13,011.4	138,793.0	151,804.4	8.6
2010	6,890.6	8,231.6	15,122.2	147,338.6	162,460.8	9.3
2011	6,487.6	11,654.7	18,142.3	166,686.9	184,829.2	9.8
2012	6,038.8	14,594.3	20,633.1	193,812.0	214,445.1	9.6
2013	13,578.5	11,414.2	24,992.7	224,842.4	249,835.1	10.0
2014	14,765.3	10,320.1	25,085.5	273,632.3	298,717.7	8.4

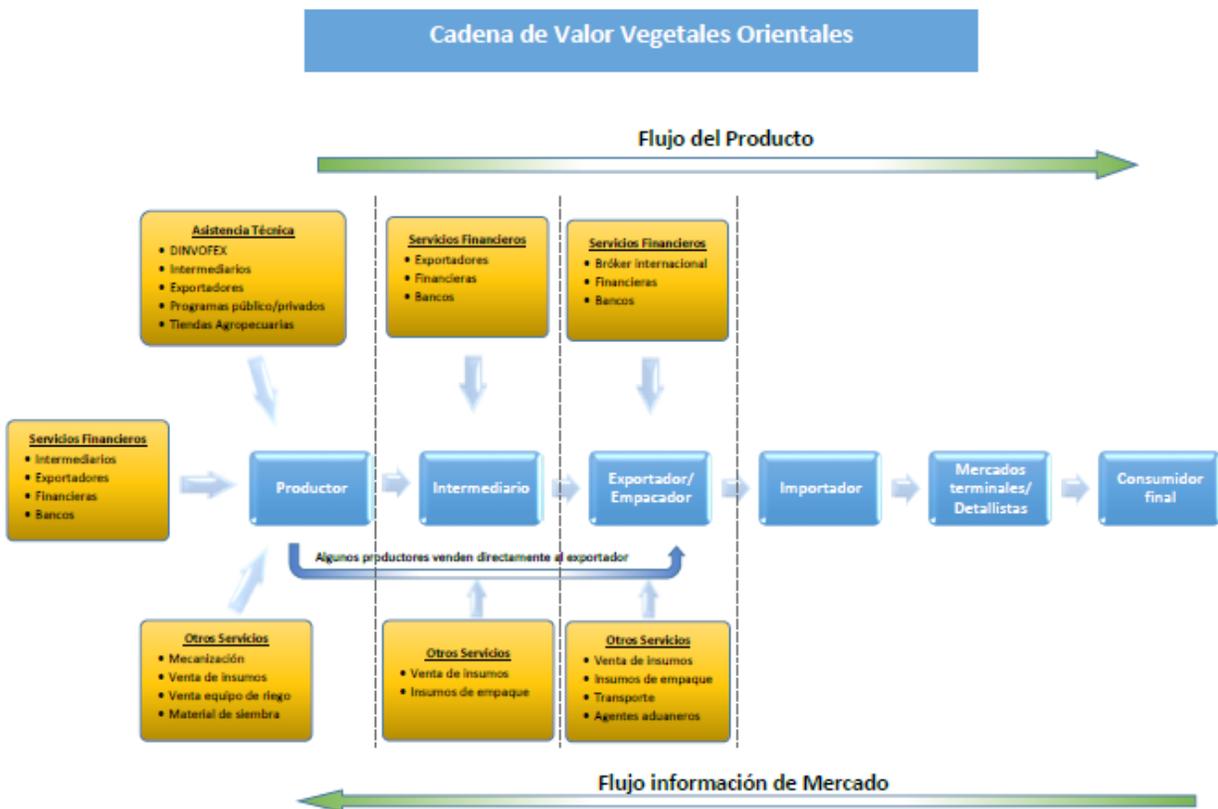
FUENTE: Superintendencia de Bancos de la República Dominicana.
 * Banco Agrícola
 Elaborado: Ministerio de Agricultura. Departamento de Economía Agropecuaria

- Financiamiento. El financiamiento formal no es muy común. Mayormente dependen de sus intermediarios, de quienes reciben los insumos y en algunos casos, efectivo para pagar sus planillas. Las condiciones que exigen los exportadores son básicamente dos, que el productor sea dueño de la tierra que siembra y que exista fidelidad en la entrega del producto al momento de la cosecha.
- Como se puede ver en la tabla anterior, casi el 41 % de los créditos desembolsados proviene de fuentes no bancarias, lo que normalmente encarece el financiamiento y amarra al receptor del préstamo con condiciones que pueden afectar la rentabilidad de su operación.

- Estatus del nivel organizativo de los productores. Como indicamos antes, los productores no están muy conscientes de su posición dentro de esta cadena de valor. Solamente los que están organizados en asociaciones tienen más claro su rol y participan activamente en la cadena.
- Integración de la cadena de valor. La integración existe de hecho, pero no hay una verdadera coordinación de actividades, como intercambio de información y realización de iniciativas conjuntas que permitan atacar problemas inherentes al rubro y que, de no resolverse en un corto tiempo, podrían afectar seriamente su sostenibilidad.

La cadena ideal podría ser la que se detalla a continuación, pero para que realmente sea exitosa debería contener los siguientes elementos:

1. Ser completa y funcional, muy bien organizada y con liderazgo claro.
2. Estar bien integrada por todos los actores y con conciencia de pertenencia.
3. Debe estar muy bien financiada en todos sus niveles, en especial el de los productores.
4. Estar bien informada, para que cualquier problema o evento que suceda en cualquiera de los eslabones, sea conocido por todos los integrantes en el menor tiempo posible.
5. Tener una coordinación de actividades permanente y eficaz.



IV. Evaluación de la competitividad de la República Dominicana

Las actuales tendencias de los mercados terminales consideran los siguientes puntos como los más importantes para determinar quién es un buen proveedor:

- Que tenga un producto diferenciado, que sobresalga de los demás.
- Tener un producto confiable (inocuidad).
- Que los precios sean atractivos de acuerdo a calidad y competencia.
- Que las transacciones con el proveedor sean fáciles y expeditas.
- Las entregas deben ser confiables, que se cumplan los programas de entrega a tiempo y con el volumen pactado. Aunque parece que es algo común, muchas empresas no cumplen con estos requisitos y eso puede hacerles perder mercado.

Elementos clave de la competitividad

- Nivel tecnológico de toda la cadena (el conocimiento del comercio): como se mencionó antes, la cadena existe solamente de hecho y no es completamente funcional. Quienes manejan mejor el conocimiento del mercado son los exportadores y por conveniencia o desinterés no comparten esa información con los demás participantes de la cadena.
- Información: los intermediarios reciben información limitada de los exportadores, sobre todo en cuanto a la programación semanal de cosecha. Los precios no se les dan sino hasta el día de pago: no saben cuánto cobrarán por cada producto hasta ese momento. La mayoría del producto es vendido en consignación. Por lo tanto, es muy difícil definir precios. Lo único que podría hacerse es un portal mostrando las condiciones de mercado; demanda, precios, calidad, problemas de retenciones al arribo y cualquier otra que pueda dar a todos los miembros de la cadena una mejor información para la toma de decisiones.



- La calidad del producto y el costo: a pesar de todos los problemas que se dan en la producción, las empacadoras hacen un excelente trabajo en la selección y empaque del producto. El mayor de sus problemas viene del campo por no tener control de los pesticidas que se han utilizado (o cómo se han utilizado). Actualmente tienen un serio problema con la berenjena, y es que el tratamiento térmico para el control de thrips, le está reduciendo fuertemente la vida de anaquel al producto y los compradores se están quejando por ello.
- Infraestructura. Si analizamos la región, la República Dominicana es uno de los países con mejor infraestructura (superada solamente por Panamá), internamente tiene carreteras de primer nivel, y tiene puertos marítimos y aéreos que superan en número y calidad a los otros países de la región. Posiblemente en la cadena de frío se podrían hacer mejoras usando centros de almacenamiento regionales que permitan a pequeños exportadores almacenar adecuadamente su producto.
- La marca del producto. A pesar de ser un producto muy reconocido y apreciado en el mercado, no se le ha hecho un buen mercadeo. Además, debido a que existe una gran cantidad de exportadores, se hace más difícil trabajar en una marca país como lo hacen Colombia, Brasil e Israel. Otro factor que afecta negativamente la marca del producto dominicano es la continua detención de carga por problemas relacionados con plagas, residuos de pesticidas y hasta droga.
- Las leyes locales. Las principales leyes que impactan al sector de exportación del país son las siguientes:
 - Ley No. 8-90: Beneficia con un régimen especial de control aduanero, incentivos fiscales de hasta un 100 % en pagos de Impuestos Sobre la Renta —ISR— en sectores como la construcción, traspaso de inmuebles municipales, patentes y activos, entre otros, todos tendientes a habilitar u operar en las zonas francas.
 - Ley No. 56-07: favorece con la exención el pago de impuestos sobre la Transferencia de Bienes Industrializados y Servicios —ITBIS— y demás impuestos, a todas las empresas de los sectores pertenecientes a la cadena textil, confección y accesorios, pieles, fabricación de calzado y manufacturas de cuero.
 - Ley No. 84-99: permite la devolución del ITBIS pagado en productos de exportación, pudiendo compensarse a los exportadores los saldos a favor que se originen que reflejen créditos por impuesto adelantado de bienes y servicios adquiridos para su proceso productivo y a productores de bienes exentos del ITBIS, así como la compensación de los gravámenes aduaneros pagados por anticipado, por un monto no mayor del 3 por ciento del valor FOB de las mercancías exportadas.
 - Ley No. 392-07: establece la exención del cobro de ITBIS en la Dirección de Aduanas para las materias primas, maquinarias industriales y bienes de capital para las industrias que forman parte de este sector.

Reembolso a los exportadores de empresas nacionales y extranjeras de los impuestos del ITBIS, Selectivo al Consumo a las Telecomunicaciones, Selectivo al Consumo de Seguros, Selectivo de los Combustibles y el impuesto a los cheques.

Los acuerdos comerciales

Acuerdos multilaterals	
Acuerdo/parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Miembros de la OMC	09 marzo 1995
Acuerdos de libre comercio	
Acuerdo/parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
CARIFORUM - Comunidad Europea	15 octubre 2008
CAFTA-DR (Centroamérica - Estados Unidos - República Dominicana)	5 agosto 2004
CARICOM	22 agosto 1998
Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	16 abril 1998
Acuerdos comerciales preferenciales	
Acuerdo/Parte(s) signataria(s)	Fecha de suscripción
Panamá	17 julio 1985

V. Cadena de valor de mercado

Los agentes del mercado y los roles:

- Los compradores internacionales están haciéndose responsables por la seguridad e inocuidad de los productos que importan, lo que los obliga a participar activamente en todo el proceso de la cadena, desde la producción hasta el empaque y proceso de exportación, y ellos serán los que harán cumplir todos estos requisitos.
- El empacador/exportador es quien a nivel de país es responsable de la calidad e inocuidad de los productos que exporta. Aunque hacen un excelente trabajo clasificando y empacando el producto, deben involucrarse en el proceso de producción, donde se están originando la mayoría de los problemas.
- El intermediario final es el que compra el producto de pequeños intermediarios y directamente de productores, y pueden venderle a una o varias exportadoras. Ellos hacen una preselección en sus centros de recolección y se encargan de proveer las cantidades y productos que las empacadoras les solicitan. También son agentes financieros y de extensión agrícola de los productores.
- Los intermediarios regionales son pequeños recolectores que en su zona hacen el trabajo de recoger el producto de productores muy pequeños que no tienen suficiente volumen para interesar a los grandes intermediarios a trabajar directamente con ellos.
- La cadena de valor es totalmente integrada y funcional, aunque no de una manera formal. De hecho, sí está integrada y funciona, quizá no muy eficientemente, pero al final logran su cometido.
- El financiamiento quizá es caro, pero los productores han logrado obtener lo que necesitan para llegar a la cosecha. Los otros componentes de la cadena se financian a través del sistema financiero formal.
- La información viene de los exportadores, por lo que a los otros miembros de la cadena se filtra únicamente lo que el exportador quiere dejarles saber, es una práctica que debería ser revisada para compartir información de mercado de forma más amplia.
- Existe buena coordinación entre los integrantes de la cadena. En su propia forma se ha desarrollado una coordinación que podría hacerse más efectiva concientizando a todos los participantes de las ventajas de una información precisa y oportuna.

VI. Competitividad de la República Dominicana en productos frescos

Por su cercanía a los mercados, existen similitudes en los sistemas de producción que han seleccionado a México, Honduras y Guatemala como los países a comparar (benchmarking), y los mercados analizados son los de EE. UU., Canadá y la Unión Europea.

Debido a la complejidad en el análisis de Competitividad en el comercio internacional, el Centro Internacional de Comercio (ITC por sus siglas en inglés) ha diseñado el Índice de Resultados del Comercio.

Estos índices se basan en que un buen indicador de la competitividad de un país o producto, depende de la posición relativa en el mercado internacional y su evolución en el tiempo. Para efectos de estos índices se ha utilizado principalmente la base de datos de comercio internacional más grande del mundo: COMTRADE (de la Unidad de Estadísticas de la ONU).

En la tabla que mostramos a continuación se pueden ver varios parámetros que indican los niveles de competitividad de los países analizados. En primer lugar, es obvio que del total de las exportaciones de la República Dominicana, las de productos alimenticios frescos no son las más importantes, como lo son las de Guatemala y Honduras, sin embargo, porcentualmente, de los cuatro países analizados, es el que ha tenido mayor crecimiento en su participación relativa en el mercado mundial. Otro de los indicadores importantes es el de participación en el mercado mundial, que es el más bajo de los cuatro, pero el índice más importante es el indicador C1a, el "Efecto de competitividad", que indica que República Dominicana ha tenido una mejor actuación en cuanto a aumentar porcentualmente su participación en el mercado global de alimentos frescos comparado con los otros países.

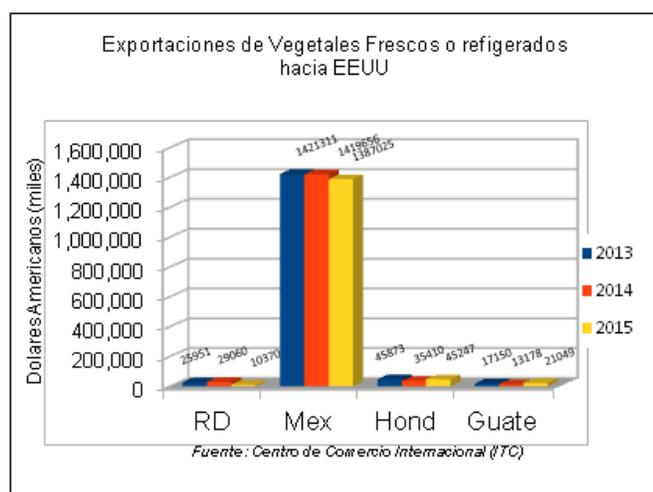
Trade Performance Index (by country): Fresh food (2014)

Indicator's Description		Dominican Republic (Value)	Dominican Republic (Rank)	Guatemala (Value)	Guatemala (Rank)	Honduras (Value)	Honduras (Rank)	Mexico (Value)	Mexico (Rank)
N	Number of exporting countries for the ranking in the sector	177		177		177		177	
G1	Value of exports (in thousand US\$)	900,891		2,648,285		1,657,835		14,437,036	
G2	Export growth in value, p.a. (%)	16%	30	4%	107	7%	82	10%	60
G3	Share in national exports (%)	9%		24%		36%		3%	
G4	Share in national imports (%)	5%		5%		5%		4%	
G5	Relative trade balance (%)	-5%		48%		57%		-6%	
G6	Relative unit value (world average = 1)	2.0		1.2		1.2		1.0	
P1	Net exports (in thousand US\$)	-97,373	97	1,722,495	28	1,214,113	35	-2,060,714	155
P2	Per capita exports US\$/inhabitant)	85.0	87	166.9	63	200.6	55	120.6	77
P3	Share in world market (%)	0.11%	81	0.33%	54	0.21%	62	1.80%	15
Position in 2014 for Current Index									
P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	5	101	6	79	4	130	24	16
P4b	Product concentration (Spread)		98		78		125		16
P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	8	82	3	149	5	123	2	166
P5b	Market concentration (Spread)		77		148		121		163
C1	Relative change of world market share p.a (%)	8.1600%		-2.0100%		0.4700%		2.9700%	
C1a	Competitiveness effect, p.a. (%)	15.1800%	15	0.4400%	85	3.3300%	56	1.1600%	68
Change 2010 - 2014 for Change Index									
C1b	Initial geographic specialisation, p.a. (%)	0.1400%	71	0.0600%	77	0.0600%	78	1.2300%	29
C1c	Initial product specialisation, p.a. (%)	2.2300%	44	-2.4900%	133	-0.7600%	113	0.3000%	83
C1d	Adaptation effect, p.a. (%)	-9.3900%	163	-0.0300%	84	-2.1500%	133	0.2800%	76
C2	Matching with dynamics of world demand		28		18		135		121
A	Absolute change of world market share (% points p.a)	0.0065%	28	-0.0074%	142	0.0010%	60	0.0464%	9
Indicators included in chart									
P	Average Index: Current Index		89		60		72		83
C	Average Index: Change Index		13		23		144		97

También es interesante ver el indicador G6, que da el valor comparativo de las unidades exportadas. La República Dominicana tiene un 2 cuando el promedio mundial es 1, lo que indica que la calidad de su producto exportado es muy buena, la mejor de los cuatro países. En general este es un factor muy importante para crecer en mercados muy competitivos.

De acuerdo a la información recabada, los exportadores dominicanos están tratando de enviar su volumen de productos en proporciones iguales a estos tres mercados. Pero como se puede ver en los cuadros siguientes, todavía el mercado estadounidense sigue siendo el más fuerte, aunque su participación se ha reducido considerablemente de un 85 por ciento en 2013 a un 49 por ciento en 2015, y la participación del mercado europeo ha mejorado de un 9.5 por ciento en el 2013 a un 19 por ciento en 2015; por lo que se ve que esa es la tendencia, y como los exportadores lo expresaron, deben tener unas exportaciones bien distribuidas entre los tres mercados.

Aunque en los últimos años la tendencia ha sido incrementar las exportaciones globales, en 2015 la República Dominicana tuvo una disminución muy fuerte debido a problemas de veda, además de una fuerte sequía que redujo los rendimientos. Sus competidores aumentaron sus exportaciones de tal manera que incluso Guatemala, por primera vez, sobrepasó el valor de sus exportaciones, y Honduras logró un récord de exportaciones ese año, obteniendo una diferencia de más de 25 millones de dólares. México se ha mantenido en los mismos niveles en los últimos tres años, en 2015 exportó \$1,410,014,000 en ese rubro, en su gran mayoría al mercado estadounidense.

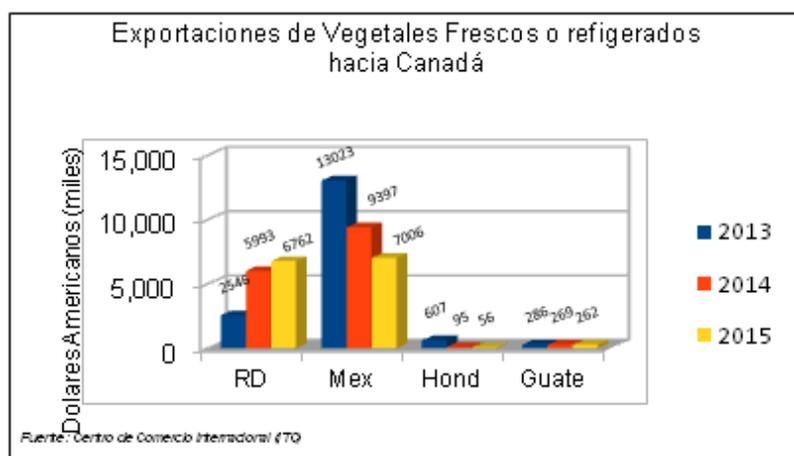


En el gráfico se puede ver que República Dominicana no ha crecido al mismo nivel que sus cercanos competidores en cuanto a valor de las exportaciones en los últimos años, especialmente en 2015, lo que confirma dos cosas: primero, que los exportadores están siguiendo su política de tratar de mantener una presencia similar en los tres mercados, y segundo, que la competencia en este país (EE. UU.) es mucho más fuerte y los otros tres países del estudio pueden competir mejor, posiblemente por tener costos de transporte (marítimo solamente) más bajos.

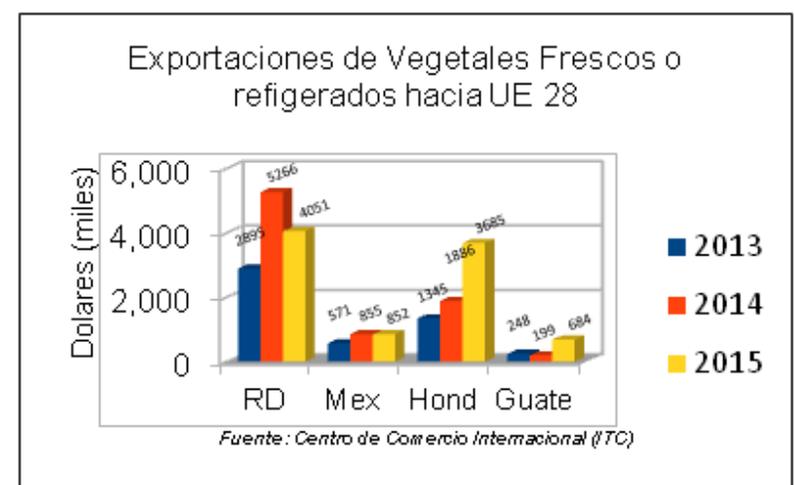
Es muy interesante ver el comportamiento de la competencia en los distintos mercados que, básicamente por condiciones de logística, varían en su volumen de participación en cada uno. Ese es el caso de México, que sin lugar a dudas domina por completo el mercado de EE. UU., pero en el mercado de Canadá su participación se reduce bastante, aunque sigue siendo el líder, y en el de la Unión Europea su participación es mucho más baja ocupando el tercer lugar de los países analizados.

Como se aprecia, el mercado de EE. UU. es ampliamente dominado por México, aunque su presencia es más fuerte en la costa oeste y centro del país, lo que deja la franja del este disponible a los demás países. Este alto volumen que entra vía terrestre hace que los precios se contraigan, por lo que exportaciones vía aérea son mucho menos competitivas.

Porcentualmente, la República Dominicana ha crecido más en el mercado canadiense, en el que tiene un nivel de competencia muy bueno. Aunque México sigue siendo el líder, se ve una clara reducción de su volumen de exportación, lo que indica mayores dificultades de acceso a este mercado. Si se compara con el mercado de EE. UU., las diferencias son pequeñas. Allí, tanto Honduras como Guatemala tienen una participación muy baja, en su gran mayoría en ajíes, ya que en los otros productos no compiten.



En cuanto al mercado europeo (UE 28), en esta gráfica se muestra un amplio liderazgo de la República Dominicana, que básicamente se debe a que la infraestructura para embarques aéreos está muy bien desarrollada y le permite acceder a este mercado más fácilmente que sus competidores. Sin embargo, Honduras está creciendo fuertemente en este mercado, pero este crecimiento se debe principalmente a exportación de molondrón (okra). En el caso de Guatemala, casi toda su exportación a Europa es de ajíes, lo que significa que estos dos países no han logrado introducirse suficientemente bien en este mercado.



En cuanto a tarifas arancelarias de los cuatro países analizados, históricamente México es el que tiene los aranceles más altos seguido por la República Dominicana. Guatemala tiene los aranceles más bajos.

Análisis de la Cadena de valor de vegetales orientales en la República Dominicana

República Dominicana					
Grupo de productos	Tipo de arancel	2005	2006	2008	2015
Todos los productos	Promedio de aranceles NMF	7,68%	7,66%	7,71%	6,3%
	Promedio de aranceles preferenciales	7,09%	7,1%	7,16%	5,77%
Productos agrícolas	Promedio de aranceles NMF	14,51%	14,42%	14,62%	16,08%
	Promedio de aranceles preferenciales	13,76%	13,66%	13,87%	15,08%
Guatemala					
Grupo de productos	Tipo de arancel	2005	2008	2012	2015
Todos los productos	Promedio de aranceles NMF	4.48%	4.32%	4.68%	3.66%
	Promedio de aranceles preferenciales	4.37%	4.20%	4.51%	3.36%
Productos agrícolas	Promedio de aranceles NMF	10.45%	9.85%	11.30%	11.37%
	Promedio de aranceles preferenciales	10.21%	9.58%	10.96%	10.72%
Honduras					
Grupo de productos	Tipo de arancel	2005	2008		2015
Todos los productos	Promedio de aranceles NMF	4,37%	4,36%		4,22%
	Promedio de aranceles preferenciales	4,27%	4,25%		3,93%
Productos agrícolas	Promedio de aranceles NMF	9,57%	10,62%		12,36%
	Promedio de aranceles preferenciales	9,36%	10,37%		11,76%
México					
Grupo de productos	Tipo de arancel	2005	2008	2009	2014
Todos los Productos	Promedio de aranceles NMF	13,77%	11,9%	9,4%	5,87%
	Promedio de aranceles preferenciales	12,28%	10,01%	9,4%	4,91%
Productos agrícolas	Promedio de aranceles NMF	37,21%	36,99%	25,04%	18,77%
	Promedio de aranceles preferenciales	35,6%	34,79%	25,04%	17,42%

La diferencia de República Dominicana con Guatemala es de más de un 4 por ciento en el costo de los aranceles preferenciales, lo que es significativo y obviamente encarece el costo de los insumos de producción y finalmente hace menos competitivo el producto; aunque las empresas acogidas al estatus de zonas francas prácticamente tienen cero arancel, lo que les da una enorme ventaja competitiva.

En cuanto a acuerdos comerciales de libre comercio, Honduras y México son los que tienen mayores ventajas mientras República Dominicana y Guatemala están en mayor desventaja, como se puede ver en la siguiente tabla:

Acuerdos de Libre Comercio

Pais	Canadá	UE	EEUU
República Dominicana		Si	Si
Honduras	Si	Si	Si
Guatemala		Si	Si
México	Si	Si	Si

Fuente: Foreign Trade Information Center/QAS

VII. Conclusiones y recomendaciones

Por el relativamente corto tiempo del Programa, es recomendable que se tomen iniciativas que puedan ser ejecutadas en un período no mayor de dos años y medio para tener tiempo de hacer evaluaciones de impacto y adaptación, así como cualquier medida correctiva que sea necesaria.

A continuación, se sintetizan aspectos clave para entender los puntos críticos de la cadena de valor y se proponen acciones para impulsar su competitividad.

- Principales limitantes en términos de competitividad: el mercado no está creciendo a un ritmo acelerado y la oferta de varios países es bastante grande, en consecuencia, en este rubro las expectativas de crecimiento no son muy altas, por lo que hay que ser lo más competitivo posible. Para ello, en cada componente se describirán el o los puntos críticos que deberían ser atendidos por el ECI.
- Producción: en esta área el factor más crítico es el bajo nivel de tecnología que utilizan los productores. Solo como ejemplo, los rendimientos de productores de Honduras comparados con los de la República Dominicana son diferentes. Los datos que se lograron recabar se muestran en esta tabla:

Producto	País	Rendimiento (lb/Ha)	Costo de producción (\$/lb)
Berenjena	República Dominicana	60,000	\$0.05
	Honduras	100,000	\$0.04
Ají	República Dominicana	11,035	\$0.22
	Honduras	15,000	\$0.21

- Post-cosecha: quizá mejorar los centros de acopio y la cadena de frío.
- Empacadoras: la operación es más cara en el período del año en el que el mercado tiene baja demanda, ya que por el bajo volumen se trabaja pocas horas (normalmente por la tarde-noche) encareciendo altamente el costo del producto.
- Mercado: no se están aprovechando las ventajas competitivas que tiene el país, como utilizar vía aérea solamente para productos de poca vida de anaquel o los envíos a Europa, y barco para productos de más duración y a los mercados de EE. UU. y Canadá, además de aprovechar la cercanía y acceso a los mercados de las islas del Caribe.
- Oportunidades y desafíos: definitivamente los vegetales orientales son cultivos de mucha importancia por ser grandes generadores de empleo, los productores muy pequeños se benefician de ellos y generan divisas al país, por lo que se necesita brindar todo el apoyo necesario para al menos mantener las áreas actuales en producción y mejorar la rentabilidad de todos los involucrados en el rubro.

Aunque es un rubro que tiene casi 40 años en el país, existe un potencial de mejora muy grande, que de ser bien orientada le dará un resurgimiento al cultivo. Además, por estar ya en vigencia la ley FSMA, todos los involucrados en la cadena deberán revisar sus procedimientos de manejo del producto y adaptarse a los nuevos requerimientos que son de carácter obligatorio para exportar a EE. UU. (que es todavía el mercado principal).

Ya que existen al menos dos asociaciones de productores, es recomendable que los esfuerzos del programa se orienten a trabajar a través de ellas (aunque no exclusivamente). En estas se resumen casi todos los eslabones de la cadena y las prácticas que se implementen **pueden ser adaptadas por otros actores independientes.**

● **Plan de acción**

I. Seleccionar las actividades a desarrollar.

II. Seleccionar los clientes (beneficiarios) con los que se desarrollarán las actividades.

III. Definir los programas de capacitación para las distintas áreas:

● **Producción**

- BPA
- Riego por goteo
- Adaptación al cambio climático
- producción de semillas
- MIP

● **Post-cosecha**

- Trazabilidad
- Inocuidad de alimentos
- BPM

● **Mercadeo**

- Análisis de mercado
- Leyes relacionadas a las exportaciones y mercados internacionales

IV. Análisis de costos

Establecimiento de fincas modelo: se deben establecer fincas modelo a miembros de las asociaciones en distintas zonas de producción para que en ellas se reúna a los productores de la zona y se capaciten en grupos.

VIII. Literatura consultada

- Estudio sobre la Oferta Exportable de Frutas y Vegetales para el mercado de los socios del EPA, estudio elaborado por: Ecocaribe, S.A. en fecha 28 de mayo del 2010, bajo la provisión de Asistencia Técnica de Corto Plazo al Programa de Apoyo Institucional para la Integración Regional (ISPRI). Proyecto No. 9 ACP DO 014.
- ESTUDIO DE MERCADO, FACILITACIÓN Y ACCESO DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES EN NEW YORK Y LA FLORIDA, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, EN EL MARCO DEL DR-CAFTA, elaborado por CEI-RD y Agroforsa en Sep. 2015.
- INFORME DE PASANTÍA GENERAL Exportadora Cruz Bautista, La Vega, R.D./ Emmanuel Guzmán, noviembre de 2012.
- Guía de Incentivos Fiscales en la República Dominicana, por Abogados & Notaría Ulises Cabrera.
- Informe Nacional de Competitividad/ Consejo Nacional de Competitividad, 2013-2014
- Perfil básico de los exportadores de vegetales orientales de la República Dominicana/ IDIAF 2009
- Vegetales Chinos (Guía de cultivos) / CEDAF.
- Dossier del Sector Agroindustrial, CEI-RD.
- Estadísticas del Sector Agropecuario de República Dominicana, 2002-2014, Ministerio de Agricultura de República Dominicana, Viceministerio de Planificación Sectorial Agropecuario, Departamento de Economía Agropecuaria.

Apéndice: Ayuda memoria de la reunión de validación del “Análisis de la cadena de valor de vegetales orientales”

PROGRAMA EXPORTANDO CALIDAD E INOCUIDAD



Elaborada por Nilsy Delgado, 19 de octubre de 2016



I. Resumen

El 19 de octubre 2016 se presentó el **Análisis de la Cadena de valor de vegetales orientales** a exportadores, autoridades nacionales, representantes de USDA en el país y otros socios clave para el Programa ECI.

II. Introducción - Brian Rudert

El director del Programa ECI se presentó a sí mismo y al programa. También habló de IESC: "Bienvenidos, me llamo Brian Rudert y soy director del programa Exportando Calidad e Inocuidad. A continuación, sus palabras:

Somos parte de una ONG, International Executive Service Corps (IESC), que ejecuta un programa financiado por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, estamos trabajando con cinco cadenas de valor; aguacate, piña, cacao, vegetales orientales e invernaderos.

El señor Rudert también mencionó algunos temas relacionados con los voluntarios y el apoyo que brindan al Programa ECI, en aspectos clave como la preparación para acceder al mercado. La frase más cautivadora con relación a los vegetales orientales fue: "...es la cadena de valor más fascinante."

III. Presentación de los principales hallazgos del análisis a cargo de Emmanuel Guzmán, facilitador de la cadena de valor

El señor Emmanuel Guzmán, facilitador de la **Cadena de valor de vegetales orientales**, llevó a cabo la presentación del Análisis junto al consultor local José Hernández. Trataron los siguientes temas:

- ❖ Producción
- ❖ Post-cosecha
- ❖ Comercialización
- ❖ La cadena de valor
- ❖ Recomendaciones

Antes de iniciar la presentación, el facilitador de la **Cadena de valor de vegetales orientales** anunció que el Programa ECI seleccionará beneficiarios para ofrecer la capacitación "Individuo calificado en controles preventivos (PCQI, por sus siglas en inglés)" que el programa estará patrocinando a varios seleccionados. También se mencionó que se haría una convocatoria sobre el paquete todo integrado.

IV. Intervención de los participantes



María Jose Alcántara (Adm. Martin López Export)

A lo largo de la intervención hizo varios aportes, dentro de estos en la parte de hallazgos generales en la producción mencionó que a pesar de que los jóvenes se integran a la producción, produciendo un relevo generacional, es una juventud que no está capacitada, no es un valor agregado, no implica un beneficio.

A la par con Matilde, María afirma que, en sentido general, no saben cómo están los mercados. Para saber un estimado hacen un tanteo llamando a un cliente o a un bróker. Piensa que definitivamente ADOEXPO debería brindar esta información a los exportadores. En la parte de comercialización, los mercados internacionales tienen unos costos más baratos, por tanto, pueden tener un precio más barato que nosotros. Los otros países que conforman el DR-CAFTA le han sacado mucho más provecho que nosotros.

Luis Yovanny López (ASOPROVEGO)

Con respecto a los hallazgos generales en la producción, mencionó que ojalá en la mayoría de los casos se viera la tendencia de los jóvenes en el campo, aunque no tuvieran tan buena preparación, pero que existiera, pues por lo menos habría una cultura de producción.

En la parte de riego por goteo mencionó que se debe tomar en cuenta el financiamiento y la educación a los productores, que no conocen los beneficios del riego por goteo. A su juicio, tiene mucha importancia la educación. Sobre la comercialización, comentó que hace falta un punto común, desde el productor hasta el que envía (alguna institución), ya que esto fortalecería todo el sistema.

Eduardo López (Tropigrown)

Confirma que se va dando poco a poco la integración de los jóvenes en el campo, ya sea por el tema de trabajo o universidad, pero al menos va ocurriendo y se pueden entrenar. Sobre los hallazgos post-cosecha, añadió que no cuentan con una mano de obra calificada y que se deben buscar alternativas para mejorar este punto.



Blanca Jacome (Tropigrown)

Está de acuerdo con el comentario del señor López sobre la integración de los jóvenes a las tareas en el campo, ya que ella trabaja directamente con los productores y en su experiencia ha visto muchos jóvenes preparados: ingenieros agrónomos, que tienen un deseo de seguir adelante. A su juicio es necesario apoyarlos con “lo poco que uno puede aportar capacitando jóvenes con nuevas estrategias y ayudar a que poco a poco se pueda lograr tener un equipo joven, pues se ayudaría al país a seguir adelante”. Felicitó al Programa ECI por su iniciativa.

Matilde De Jesús Suarez (Ger. General APROVENCE)

En la sesión de hallazgos en la producción, sobre la referencia en el estudio de que los productores no están en capacidad de hacer una proyección de sus beneficios a la hora de cosechar, pero al menos tienen acceso a los precios internacionales; al igual que otras exportadoras, refutó que los exportadores de vegetales orientales no tengan acceso a los precios internacionales y agregó que “no obstante a eso, muchas veces se sabe a cómo se vende cuando pagan la factura, porque muchas veces hay rebajas que no están contempladas.”

Sobre la comercialización, comentó que incluso hay mercados, como el caso de México, que ponen el producto en Miami a US\$5, y esos 5 dólares no representan ni siquiera el costo. Los gobiernos subsidian a los productores, por ejemplo; Cuba y Costa Rica subsidian los productos y la mano de obra es más barata. Dijo que los exportadores dominicanos se enfrentan a una competencia desleal.

Andrés Fernández (Pres. ASAGEN)

Afirmó, con relación al acceso a los precios internacionales, que el principal problema es que cambian demasiado: hoy se venden a un precio y a las dos semanas el precio es distinto. Dijo que no se trata de que no tengan información disponible, sino de que, al variar tanto, no se tiene ese control. En la parte de riego por goteo, nos explicó que existen pocos sistemas de riego por goteo, y que los sistemas de riego superficiales no son adecuadamente manejados.

Narcisa Bautista (Gerente y propietaria Exportadora Cruz Bautista)

En el estudio se menciona que muchas fincas carecen de riego por goteo, la señora Bautista nos comentó que los productores son pequeños y no tienen la capacidad de poner goteo por ellos mismos. Explicó que los productores tienen de 4 a 25 tareas y al final, les sale más barato que poner una bomba, pero no entienden esto. Agregó que también se da el caso que no es tierra propia y no van a invertir en goteo en una tierra ajena.

Tony Vásquez (Pres. Caribe Cargo)

Con respecto al mercado de las islas, comentó que los aviones que van de República Dominicana a las islas son muy limitantes porque se tiene carga de aquí para llevar hacia allá, y pensar en este mercado es muy difícil porque no hay espacio.

Ramón Marte (DINVOFEX)

El señor Marte, en la sesión de comercialización, expresó que hay exportadores que se han convertido en sus propios importadores en Canadá y Estados Unidos; y no hay problema con la cadena de descuento. En el mercado europeo también existen empresas.

Teófilo Suriel (Subdirector del Programa ECI)

Dijo que mientras más formalizado esté el comprador, más e tendrá que cumplir con altos estándares. También mencionó es que hay empresas que consolidan y exportan cantidad y les resulta mejor.

V. Recomendaciones

· **Asistencia técnica para mejora de infraestructura de centros de acopios**

Eduardo López (Tropigrown): mencionó los camiones refrigerados, el tema del financiamiento a una tasa aceptable a una cantidad específica de años. Este tema sería interesante. Se debe crear una oficina de exportación en San Francisco Macorís. A su juicio, no se trata de distribuir dinero (como el caso del FEDA, entre otros), sino de cómo manejar y estructurar, puede ser que vaya a una banca privada.

· **Asisten técnica para mejora de infraestructura en cadena de frío**

Eduardo López (Tropigrown): muy pocas empresas tienen un sistema adecuado de refrigeración.

Tony Vásquez (Pres. Caribe Cargo): estamos haciendo un estudio para poner un centro de acopio en La Vega, la empacadora que tenía el señor Rodríguez, estamos analizando ese tema para que les ahorre transporte, sistema de pre enfriamiento, manejo completo de cadena de frío.

Capacitaciones

Teófilo Suriel: mencionó nuevamente la convocatoria del paquete todo incluido por trazabilidad. En el asunto del riego mencionó que debería ser algo más integral, se debería hacer un estudio de factibilidad de riego por goteo o inundación para saber los costos exactos.

Ramón Marte (DINVOFEX): Dijo que en el caso de MIP tuvo sus efectos, para el tomate industrial el productor aprendió a convivir con la mosca, pero la indicó que presión de las plagas y enfermedades no es fácil, “no tenemos plaguicidas para esos problemas y las condiciones del tiempo no son favorables”. Dijo que se debe zonificar estas áreas de vegetales, el río es una buena barrera para dividir siembra. “Tenemos casi dos meses sin detención de plagas en los vegetales (a excepción de una que llegó hace poco). Con el caso de Rancho Arriba fueron ellos mismos que provocaron la veda, ellos sembraban en el área protegida”.

Marcial Félix (ASAGEN): a su juicio, se debe dar seguimiento al manejo integrado de plagas y el objetivo de la veda fue ese. Dijo que se necesita un programa de extensión dirigida por el campo.

Matilde De Jesús Suárez (Ger. General APROVENCE): dijo que en Rancho Arriba iniciarán un programa de veda al 30 de mayo por tres meses por los thrips.

· **Análisis de mercado de las islas del Caribe**

Matilde De Jesús Suárez (Ger. General APROVENCE): dijo que el problema con las islas es el transporte, tanto marítimo como aéreo.

· **Análisis de costos de producción y exportación**

Matilde De Jesús Suarez (Ger. General APROVENCE): participó de una reunión con unos clientes canadienses, se querían trabajar los costos de producción y nadie dijo que sí.

Eduardo López (Tropigrown): dijo que no todos saben sus costos de producción.

Máximo Pérez (Antonio R. Taveras): comentó sobre la debilidad en las asociaciones de exportadores de vegetales orientales, dijo que no es verdad que un Gobierno va a fijarse en la asociación siendo débiles, agregó que los técnicos y el Estado están ahí y tienen cómo resolver el problema. A su juicio, si no pueden controlar entre sus miembros el juego de los precios, es porque no hay la comunicación adecuada (no comparten información de clientes, por ejemplo), se nota una debilidad institucional. En todos los países desarrollados se crean las reglas del juego.

María Jose Alcántara (Adm. Martin López Export): dice que las cosas serían más fáciles si se tuviera una asociación fortalecida.

· **Certificaciones**

Matilde De Jesús Suarez (Ger. General APROVENCE): dijo que actualmente el FEDA tiene un programa para certificar 7 empacadoras en Global Gap, Primus Labs.

Blanca Jacome (Tropigrown): dijo que tenemos mucho camino por recorrer, que las asociaciones deben tener más visión de liderazgo, y que el productor hace lo que exportar le diga que haga. Añadió que si existe un liderazgo y a la gente le gusta el producto, se tendrá éxito, pues es cuestión de saber hacernos deseables ante el mercado internacional.

A modo de conclusión, podemos decir que la actividad fue exitosa, el facilitador de la cadena de valor explicó de manera precisa los puntos clave del estudio redactado por el consultor internacional.

Se puede afirmar que asistió un número interesante de actores de la **Cadena de valor de vegetales orientales** (25 personas de 35 que habían confirmado previamente). El Programa ECI comunicó adecuadamente lo que tenemos para ofrecer y las actividades próximas tanto de entrenamiento como de donaciones. Además de que los actores de la cadena tuvieron la oportunidad de validar las informaciones presentadas del informe y se tomaron en cuenta sus aportes.