

[DESARROLLO AGRARIO EN CENTROAMÉRICA]

Estrategias de comercialización en organizaciones dominicanas de regantes

Julián Briz

Isabel de Felipe

Ingenieros Agrónomos

La República Dominicana ofrece un modelo característico de muchos países en desarrollo, con orientación eminentemente agraria y productivista, basada en productos básicos para su autoabastecimiento.

Sin embargo, la economía nacional está sufriendo en estos últimos años una serie de cambios radicales, donde el turismo y las remesas de emigrantes constituyen los focos de desarrollo más importantes.

[Situación actual de la agricultura dominicana

La agricultura dominicana viene experimentando numerosas mutaciones como respuesta a condicionamientos esencialmente externos, que provocan desajustes socioeconómicos en un país eminentemente rural.

Fue pionera en la producción y exportación de azúcar en el nuevo mundo, y allí se encuentra el primer ingenio azucarero y las primeras plantaciones del nuevo mundo. Sin embargo, las crisis en el comercio internacional y su pérdida de competitividad le han forzado a reciclarse a otros sectores como el arroz, la ganadería y el maíz.

Las políticas agrarias han favorecido a los cultivadores arroceros, con el fin de tener abastecido el mercado interno del producto que se considera el sustento estratégico en la dieta dominicana junto a los frijoles o “moros”.

La situación actual manifiesta unas

tendencias que pueden obligar a replantear los cultivos tradicionales. De una parte, los costes de producción dominicanos no pueden competir a nivel internacional, tanto por una mayor eficiencia de los competidores externos (a veces con fuertes apoyos gubernamentales), como por la calidad. Los consumidores nacionales pueden verse beneficiados a corto plazo con una mayor oferta de productos a precios más bajos. De hecho ya esta ocurriendo con el arroz de importación.

En esa demanda interna debemos considerar la importancia creciente del turismo, fuente importante de divisas, que exige el abastecimiento de alimentos de calidad y variedad en el momento, lugar y tiempo adecuados.

Para complicar aun más la situación, algunos expertos dominicanos nos hablan de la demanda potencial de productos bioenergéticos, donde la caña de azúcar o el maíz tienen un lugar significativo, con lo cual mantendrían su posición en las alternativas de cultivo.



Participantes seminario mercados



Estación clasificadora de platanos

Instituto Nacional de Recursos Hídricos

Es gratificante conocer la capacidad de reacción de ciertas instituciones oficiales de países en desarrollo, para enfocar los problemas del mundo rural de forma global. El caso que nos ocupa es el Instituto Nacional de Recursos Hídricos (INDRHI), que en principio podría pensarse con un enfoque meramente productivista de puesta en regadío de tierras agrícolas. Sin embargo el equipo técnico dirigido por el ingeniero Francisco Rodríguez le ha dado un impulso integral.

El INDRHI ha pasado por varias etapas que muestran su dinámica y adaptación al entorno socioeconómico. Durante el periodo 1965-78 se configuró el desarrollo estructural hidráulico, con presas, embalses, canales y regulación de los cursos fluviales. A mediados de la década de los 80 se inició la descentralización del servicio de riego, tanto de gestión como de mantenimiento, a las Juntas de Regantes.

Es a mediados de 2004 cuando hay una primera tentativa de estimular el desarrollo de las capacidades productivas y gestión empresarial, siguiendo las experiencias internacionales en otros países Iberoamericanos (Brasil, Chile, Colombia, Méjico y El Salvador). Hay dos líneas básicas de actuación: apoyo a la gestión de agronegocios (CEGA) y mejora de las capacidades y desarrollo humano de los usuarios del riego y sus comunidades (CABI).

Los centros de Gestión de Agronegocios (CEGA) tratan de capacitar a los

agricultores miembros en técnicas de gestión y comercialización, facilitar información sobre precios, agentes comerciales de la cadena e indicadores comerciales y financieros que permitan mejorar su poder negociador. Tienen incorporada la función de los Centros Audiovisuales y Bibliotecas que disponen de equipamiento impreso y digital donde se imparten cursos de temas profesionales y de interés para las comunidades rurales, desde informática, idiomas o formación agropecuaria. En 2005 se pusieron en funcionamiento cinco centros y en 2006 otros cuatro más.

Las zonas turísticas y los hoteles aparecen como nuevos segmentos emergentes, para ser abastecidos de productos locales en cantidad y calidad adecuadas. Por otro lado el sector hortofrutícola se muestra como el más recomendable por el valor añadido que supone su posicionamiento competitivo, al ser productos frescos y de volumen cuyos costes de desplazamiento y almacenamiento pueden ser muy elevados.

Otra ventaja que aparece es la posibilidad de desarrollar áreas marginales próximas a las zonas de recreo, que podrían tener una expansión hacia actividades de agroturismo.

No es menos importante la posibilidad de mejorar la “mochila ecológica global”. Sabemos que el comercio internacional se apoya en las ventajas comparativas de los distintos países, pero el libre mercado no contabiliza adecuadamente ni los costes energéticos, ni la contaminación. Por ello la cadena comercial corta de productores



La situación actual manifiesta unas tendencias que pueden obligar a replantear los cultivos tradicionales

de los alrededores abasteciendo directamente a los consumidores, tiene una gran ventaja no siempre considerada.

Campos dominicanos

Para verificar sobre el terreno la experiencia ya en marcha sobre la integración total de la cadena comercial, se hicieron tres viajes a zonas dominicanas, acompañados por expertos en comercialización que llevan a cabo la iniciativa comentada.

Visita al Este

El proyecto integral del IDRHI en la región Este, es conocido como Proyecto Baiguá. Para los agricultores de allí, es toda una aventura la de vender directamente a los hoteles tratando de captar parte del margen comercial.

La aplicación de la Reforma Agraria a una zona limitada, como consecuencia de impago de impuestos por ciertos terratenientes, empezó a cambiar la vida de muchos agricultores. El INDRHI puso en regadío las parcelas y la productividad aumentó. No obstante, el paso de un sistema basa-

do en el autoabastecimiento familiar a una economía de mercado supone un salto cualitativo en las posibilidades de mejora, pero también un aumento del riesgo y la frustración en dichos agricultores.

Los vaivenes del mercado han hecho abandonar cultivos tan asentados como la caña de azúcar y el arroz que hasta ahora tiene el mercado interno asegurado gracias a la política proteccionista del gobierno, que lo considera producto estratégico en el abastecimiento.

Ahora el agricultor debe reciclarse hacia productos de mayor valor como son los hortofrutícolas, pero como saben muy bien los especialistas, ello supone iniciar una nueva profesión, no solamente en cuanto al cultivo, sino en la búsqueda de nuevos clientes. Existen a pocos kilómetros, complejos residenciales con hoteles de lujo que demandan productos de calidad muy selectos. Aquí se presenta el nuevo reto, pues el esfuerzo de producir para ellos no se ve remunerado como esperaban los agricultores, ya que gran parte del valor añadido se lo llevan los intermediarios.

Esta es la tendencia general a medida que los países se desarrollan, por ello la solución es participar en el proceso comercial y aumentar el poder negociador. Es aquí donde aparece un rayo de esperanza, con el INDRHI antes mencionado.

Viaje al Norte: Santiago de los Caballeros y Esperanza

En esta zona visitamos varias explotaciones bananeras, otro de los productos clásicos del lugar, haciendo hincapié en dos de ellas que son ecológicas y una vende además como Comercio Justo.

Las comunidades de regantes se asocian en pequeños grupos con servicios comunes en lavaderos, clasificación, empaquetado. El comercio internacional es para ellos de interés especial pues sus productos son para exportación, y el precio recibido es variable.

En los aljibes de lavado y clasificación del producto cada productor aporta diariamente su mercancía y sabe en el momento el destrío que ha tenido. El haber conseguido que sus productos sean reconocidos como ecológicos, y en uno de los casos dentro de la cadena de Comercio Justo,



Miembros de la Junta de Regantes de Presa Rincón

les ha supuesto una mejora económica que en su opinión les compensa los menores rendimientos. La de Comercio Justo cobra 1,5 dólares americanos más por caja.

Viaje a la Vega

Visitamos el Centro de Regantes de Jima de Arriba, pequeña población agrícola, donde hablamos con el Presidente de la Asociación de Regantes de la Rep. Dominicana.

Los cultivos de la zona se concentran en arroz (antes eran caña de azúcar y maíz) y algunas parcelas en “vegetales” (hortalizas). Nos comentaron la importancia del arroz como alimento básico de los dominicanos, y también el temor a las importaciones procedentes de EEUU, Asia y otros países, con mejor calidad y menor precio, así como el contrabando procedente de Haití. A ello se une el temor de una liberalización dentro de los acuerdos de Libre Comercio con EEUU y la UE, así como las negociaciones en la OMC.

Por ello, hace un par de años, cuatro agricultores decidieron diversificar su producción arrocera. Entre las ventajas veían la posibilidad de obtener ingresos cada dos meses en lugar de los seis que tarda la cosecha de arroz. También los precios atractivos que lograban exportando a EEUU, a través de unos intermediarios. El éxito obtenido ha hecho que hoy día el grupo haya aumentado a 82 agricultores, con expectativas de crecimiento mantenido.

El apoyo prestado por los técnicos del CEGA, liderado por Cesar Abreu, responsable de mercados, ha resultado esencial, pues esta mejorando la información de mercado y su poder negociador. Antes de firmar los contratos, los agricultores consultan la tendencia de los precios facilitados por los asesores.

El centro de regantes fue construido inicialmente por el INDRHI que ha facilitado equipos de ordenadores, biblioteca, e Internet. Hoy en día ha sido transferido a sus usuarios que al inicio aportaron 500.000 pesos y hoy día pagan a los técnicos y el mantenimiento.

Uno de los agricultores nos habló de la invitación que le han formulado instituciones estadounidenses para visitar su país y entrevistarse con distribuidores norteamericanos de productos alimentarios, de manera que puedan asumir funciones de la cadena de valor adicionales, aumenten sus ingresos y su capacidad negociadora.

Conclusiones

Esta breve experiencia dominicana nos muestra cómo zonas en desarrollo pueden abordar problemas tradicionales, donde los agricultores se plantean la incorporación de funciones comerciales, que les permitan aumentar sus ingresos, mejorar su poder negociador y servir mejor al consumidor final. Entendemos que su ejemplo debe ser extrapolable a otros lugares, y por ello necesitan el apoyo y estímulo para que lleguen a buen puerto sus aspiraciones. •