



**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

# ESTABLECIMIENTO DE UNA BASE DE DATOS DE INDICADORES ECONÓMICOS CLAVE PARA EL CLUSTER HORTOFRUTÍCOLA DE LA VEGA

**Mayo 2005**

Este informe fue escrito por **José Horacio López de Qualitas S. A.** y reproducido por Chemonics International Inc. bajo el Programa de Competitividad y Políticas de la República Dominicana Contrato No. 517-C-00-03-00110-00.

# **ESTABLECIMIENTO DE UNA BASE DE DATOS DE INDICADORES ECONÓMICOS CLAVE PARA EL CLUSTER HORTOFRUTÍCOLA DE LA VEGA**

## **RENUNCIA**

Las perspectivas del autor expresadas en esta publicación no se ven obligadas reflejar las opiniones ni de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos ni del Gobierno de los Estados Unidos.

## TABLA DE CONTENIDOS

---

SECCIÓN I	INTRODUCCIÓN	I-1
	A. Objetivo General	I-3
	B. Objetivos Específicos	I-3
SECCIÓN II	METODOLOGÍA	II-1
SECCIÓN III	HALLAZGOS Y DATOS MÁS RELEVANTES	III-1
	A. Productores y fincas	III-2
	B. Generación de empleos	III-3
	C. Inversiones	III-4
	D. Ventas por empresa	III-4
	E. Ventas por producto y por destino	III-4
	F. Ventas por destino de la producción	III-6
	G. Fraudes y problemas de inocuidad	III-7
SECCIÓN IV	CONCLUSIONES	IV-1
ANEXO A	Registro Nacional de Productores de Vegetales Orientales	A-1
ANEXO B	Registro Nacional de Empresas de Vegetales Orientales	B-1
ANEXO C	Base de Datos Productores	C-1
ANEXO D	Base de Datos Empresas	D-1

## **SECCIÓN I**

---

Introducción

## SECCIÓN I

---

### Introducción

Qualitas S.A. ha sido contratada por Chemonics International para realizar un estudio socioeconómico del cluster Hortofrutícola de La Vega. Sobre la base de un conjunto de indicadores seleccionados con anterioridad, se le ha encomendado a la empresa consultora la elaboración de una metodología apropiada para el levantamiento de la data y para hacer los estimados referidos a empleos, salarios, inversiones, área de siembra y ventas del referido sector.

Las empresas que forman los ejes del conjunto productivo se dedican a la siembra y comercialización de vegetales orientales. Para el logro de los objetivos propuestos se ha realizado el “Primer Censo de Productores de Vegetales Orientales”. De igual manera, se completó un cuestionario para cada una de las empresas exportadoras de vegetales orientales. Los datos arrojados por el estudio servirán para reforzar las estadísticas que se han venido construyendo en los últimos años.

Los datos socioeconómicos, tanto al nivel de campo como en las empresas, se sumarán a la iniciativa de registro de informaciones desarrollada por el Programa de Manejo Integrado de Plagas (MIP) y la Misión Técnica de Taiwan a partir del 2001. Dichas instituciones garantizan un efectivo registro de las exportaciones mensuales, quizás con una rigurosidad única en el país.

El éxito de la República Dominicana en la diversificación de las exportaciones agrícolas vía esta producción de vegetales exóticos ha generado un creciente interés en el país. Lo propio ha ocurrido con la iniciativa de cluster promovida por Chemonics International en ese conjunto productivo. Ambas situaciones han demandado de los líderes del cluster y de la Asociación de Exportadores de Vegetales Orientales (ADEXVO) el uso de cifras y estadísticas. La mayoría de las informaciones que se han estado considerando muestran el grado de conocimiento aún empírico de los principales voceros y dirigentes, siendo confirmadas en este estudio. Otros datos, como el referido a la cantidad de productores, han estado un tanto sobreestimados.

El aporte más significativo del presente trabajo se corresponde con la obtención de datos precisos que permitan dar un seguimiento y monitoreo al desempeño del cluster, principalmente de sus empresas ejes (agricultores y exportadores). Se presenta un informe destacando la metodología empleada así como enfatizando los principales hallazgos.

Como soporte al reporte escrito, la entrega de Qualitas S.A. contiene una base de datos de las 42 empresas exportadoras. Dicha base de datos contiene información concerniente a las 772 unidades de producción de vegetales orientales y los principales indicadores socioeconómicos.

El reto como siempre consiste en transformar el dato en información. Analizar las variables expresadas para convertirlas en estrategias, en acciones para garantizar el aprovechamiento óptimo de las oportunidades y enfrentar con éxito las amenazas.

### **A. Objetivo general**

- Crear una base de datos que se pueda utilizar como estudio de línea base con indicadores económicos claves para el monitoreo del desempeño del Cluster Hortofrutícola de La Vega.

### **B. Objetivos específicos**

- Crear una estructura de indicadores y una metodología que permita el seguimiento a la evolución de los principales indicadores socioeconómicos: empleos estratificados por género y por nacionalidad, salarios, inversiones, impacto y distribución geográfica de las plantaciones, inversiones del sector. Además las principales estadísticas sobre ventas, tanto en volumen como en divisas generadas.
- Producir un documento analítico describiendo la situación por la que atraviesa el sector y los principales hallazgos arrojados por el estudio.

## **SECCIÓN II**

---

Metodología

## SECCIÓN II

---

### Metodología

La consultoría se realizó utilizando varias estrategias de recopilación de información. Tal como se postuló en la propuesta técnica sometida por Qualitas S.A. el trabajo incluyó levantamiento de fuentes primarias, la revisión de base de datos y fuentes secundarias, así como estimaciones sobre la base de entrevistas con involucrados y líderes del sector.

Todos los datos sobre producción, distribución geográfica, áreas sembradas, empleos y salarios al nivel de campo, son basándose en fuentes primarias. Es decir, se corresponden a las sumatorias y promedios de los datos obtenidos de un censo que abarcó el total de agricultores dedicados a la producción de vegetales orientales. Para realizar el empadronamiento se inició con la cuantificación de los suplidores de cada exportadora. La cantidad total de productores por exportadora permitió organizar la logística para el trabajo de campo. Dado que la cantidad de productores reportados por los exportadores abarcaba una cantidad “manejable” (menos de 600) se decidió realizar un censo, es decir, incluir todo el universo de productores de vegetales orientales del país. Dicha actividad se llevó a cabo durante los días del 14 de abril hasta el 03 de mayo, con la participación de 25 encuestadores. Se diseñó un instrumento que permitiera obtener información a nivel de finca de los indicadores señalados en los términos de referencia, así como otra información adicional de interés para el estudio<sup>1</sup>.

El número final de entrevistados resultó casi un 30% mayor que el previsto; esto se debe a que en la sumatoria original no se tomaron en cuenta aquellos productores que no le venden directamente a exportadoras, sino que lo hacen vía intermediarios. En tales casos, los agricultores no son contabilizados como “suplidores” por las empacadoras.

Un importante logro del trabajo fue haber podido evitar el uso de muestras para el trabajo de campo. La metodología utilizada no está exenta de errores y se da por contado en todo censo la presencia de casos de sub-registro. No obstante, cuando se trabaja con muestras, además del grado de incertidumbre científica producida por el margen de error y el grado de confianza del diseño, se corre el riesgo de falta de representatividad ya sea por errores de cálculos ante el desconocimiento del universo o por una inadecuada distribución territorial de los agricultores a quienes se les estaría incluyendo en la muestra. Tales inconvenientes con frecuencia provocan errores en las inferencias estadísticas que desvirtúan los resultados obtenidos.

De igual manera, a cada empresa exportadora se le realizó una encuesta, siendo excluidas solamente las empresas que no hayan exportado en este año. El instrumento

---

<sup>1</sup> Ver la encuesta de Productores en el apartado de Anexos.

permitió levantar la información correspondiente (empleos, salarios, infraestructura, equipos, número de suplidores, área de producción, etc.<sup>2</sup> En el formulario para las empresas se incorporaron, además, preguntas referidas a gastos en energía, pérdidas por fraude, meses de mayor actividad, años en el negocio, entre otras informaciones que permiten obtener un perfil más completo de la industria.

Los datos referidos a la venta fueron trabajados a partir de la data recopilada por el programa Manejo Integrado de Plagas y la Misión Técnica de Taiwán. A pesar de que durante el estudio se consultaron las estadísticas producidas por el CEI-RD, en todo caso se prefirió las del MIP/ Misión Técnica de Taiwán por ser éstas más verosímiles. El cotejo realizado por Qualitas S.A. da cuenta de una subvaluación del orden del 30% en el volumen exportado y el 280% del valor.

La fuente utilizada para compilar los datos (en base al conduce que cada técnico realiza como constancia del control de sanidad vegetal) y el empeño de sistematización con que la oficina del MIP en La Vega recopila la información, así como el apoyo del cooperante en esta tarea, arroja datos muy precisos. Para cada carga exportada se registra el producto, el volumen, el destino y el precio. Para garantizar la fidelidad del precio se mantiene un monitoreo directo con algunos exportadores quienes colaboran ofreciendo los cambios experimentados en los precios. Los empleos de las actividades cuyos actores no se encuestaron se calcularon sobre la base de estimaciones. Así se hizo, tanto para intermediarios no-exportadores, vendedores de insumos y agencias de cargo. En los tres casos se hicieron los cálculos estimados sobre los empleos imputables en proporción al volumen de operaciones con vegetales orientales. Las preguntas formuladas en los tres casos mencionados fueron: número total de empleados y porcentaje de sus operaciones con vegetales orientales. De tal forma, se ponderó el número total de empleos generados en dichos sectores.

La valoración de las inversiones se hizo sobre la base de una tasación tomando como referencia los valores de mercado y no a las inversiones realizadas. Se realizó la tasación de 16 empresas con las cuales se hizo la proyección de las otras existentes. De esta manera se llegó al valor del terreno donde están las instalaciones, la planta física y los bienes de capital, equipos y mobiliario. El valor total de los medios de transporte por empresa se calculó tomando como referencia los valores de mercado de los equipos, por marca y modelo de acuerdo a los precios imperantes en los negocios de vehículos usados.

---

<sup>2</sup> Ver la encuesta de Empresas en el apartado de Anexos.

### **SECCIÓN III**

---

Hallazgos y datos más relevantes

## SECCIÓN III

---

### Hallazgos y datos más relevantes

#### A. Productores y fincas:

Se puede afirmar con certeza que a mediados del 2005, el número de productores de vegetales orientales ronda los ochocientos en todo el país. El trabajo realizado da cuenta de unas 774 fincas distribuidas en 10 provincias. El área bajo siembra es de 31,821 tareas (1,987 ha) concentrando La Vega el 46 % de los campos y si se suman los municipios vecinos llega al 77% del total de los terrenos dedicados a dichos cultivos.

Analizando el número de unidades y el área destinada se puede concluir con facilidad que se trata de una actividad basada en pequeñas explotaciones. Así se pudo determinar que el promedio es de 41 tareas por predio, equivalente a 2.6 hectáreas. Sin embargo, este número no refleja en toda su dimensión el impacto de la pequeña producción, dado que hay algunas medianas plantaciones que sesgan el promedio.

**Cuadro 1: Distribución de fincas**

1er cuartil	Rango de dimensión
2 do cuartil	Mayores de 30 tareas
3er cuartil	15 – 30 tareas
4to cuartil	8-15 tareas
	Menos de 8 tareas

La frecuencia observada en torno al tamaño de las unidades productivas es, sin dudas, una de las notas más características del cluster. Apenas unas 169 plantaciones (22% del total) superan las 32 tareas (2 hectáreas). La cuarta parte de todas las fincas caen bajo la categoría de microfincas de menos de 8 tareas (media hectárea). Esta característica debe asociarse a la potencialidad distributiva de ingresos de los vegetales orientales.

Se puede afirmar con certeza que a mediados del 2005, el número de productores de vegetales orientales ronda los ochocientos en todo el país. El trabajo realizado da cuenta de unas 774 fincas distribuidas en 10 provincias. El área bajo siembra es de 31,821 tareas (1,987 ha) concentrando La Vega el 46 % de los campos y si se suman los municipios vecinos llega al 77% del total de los terrenos dedicados a dichos cultivos.

Analizando el número de unidades y el área destinada se puede concluir con facilidad que se trata de una actividad basada en pequeñas explotaciones. Así se pudo determinar que el promedio es de 41 tareas por predio, equivalente a 2.6 hectáreas.

Sin embargo, este número no refleja en toda su dimensión el impacto de la pequeña producción, dado que hay algunas medianas plantaciones que sesgan el promedio.

La frecuencia observada en torno al tamaño de las unidades productivas es, sin dudas, una de las notas más características del cluster. Apenas unas 169 plantaciones (22% del total) superan las 32 tareas (2 hectáreas). La cuarta parte de todas las fincas caen bajo la categoría de microfincas de menos de 8 tareas (media hectárea). Esta característica debe asociarse a la potencialidad distributiva de ingresos de los vegetales orientales.

## **B. Empleos generados:**

En cuanto al empleo cabe destacar el positivo impacto en la generación de empleos. Al nivel de producción se generan unos 4,118 empleos permanentes. De igual manera, hay un impacto en la creación de fuentes de ingresos para 4,331 trabajadores temporales<sup>3</sup>. El salario promedio va de RD\$ 190 por día para hombres dominicanos, RD\$ 170 para mujeres dominicanas, RD\$ 165 y RD\$ 150 para hombres y mujeres haitianas respectivamente. Para los supervisores de campo, encargados de finca y capataces, el salario promedio es de RD\$ 5,670 al mes. Tales cifras permiten estimar que mensualmente se distribuyen unos RD\$ 16.9 millones para el pago de los trabajadores fijos de las fincas.

En las empacadoras también se ocupa abundante mano de obra. Los asalariados de las empresas exportadoras se dividieron para los fines del presente estudio en empleados administrativos (contables, administradores, secretarias, conductores y supervisores) y mano de obra no calificada. Los primeros ascienden a 290 con una presencia de 155 mujeres, mientras que los obreros llegan a 319. En ambas áreas se concentran un total de 609 empleos. Por este lado, el aporte a las comunidades de la actividad representa unos RD\$ 3.45 millones cada mes.

En total se estimó una cifra de 9,916 empleos directos y unos 182 indirectos. Si solo se toman como referencia los empleos permanentes al nivel de finca se genera el 87% de los empleos que genera el sector. Al mismo tiempo se destaca que el pago de la mano de obra en el empaque es un 20% más alto, lo cual podría considerarse como un reconocimiento a la menor eficiencia de los obreros de campo.

---

<sup>3</sup> En agricultura los empleos temporales en cultivos de ciclo corto son muy difíciles de calcular para realizar la conversión a empleos formales creados. Por tal motivo se ha preferido hacer la referencia como "creación de fuente de ingresos" y no empleo. De todas formas, la única diferencia entre el empleo temporal y el permanente es la eventualidad en el salario para los primeros. No supone, como en muchos países, diferencias significativas en el régimen de seguridad social y/o de salud el cual es inexistente para unos y otros.

### C. Inversiones :

**Cuadro 2: Inversiones de las empresas exportadoras**

Equipos de transporte (RD\$)	Terrenos (RD\$)	Planta (RD\$)	TOTAL (RD\$)
45,080,000	30,589,704	62,036,582	137,706,286

El total de inversiones realizadas entre las 42 empresas exportadoras asciende a RD\$ 137.7 millones de pesos. Esta evaluación incluye los medios de transporte de carga de todas las empresas, así como los terrenos, planta físicas y equipos de las 36 empresas que tienen sus instalaciones propias para operar.

### D. Ventas por empresas

En el 2004 el total de ventas ascendió a US\$ 47.4 millones. De ese monto, solo dos empresas tuvieron una participación por encima del 10% (Oba Export con 12.3% e Isidro S.A. con 10.9%). Es muy poco frecuente encontrar una industria tan diversificada y con una participación en el mercado tan igualitaria. En términos de acceso al mercado hay que reconocer que el clúster hortofrutícola de La Vega se ha constituido sin que ninguna empresa haya terminado por acaparar el mercado.

En la relación donde se presenta la participación de las empresas en las exportaciones solo se consigna el monto correspondiente a vegetales orientales. Hay algunos casos, siendo el más notorio Agroindustrial Taveras, cuyo volumen de ventas supera con creces el que aparece en el cuadro. Esto se debe a que del total de sus negocios, menos del 10% es de vegetales orientales.

### E. Ventas por producto y por destino

Otro de los aspectos incluidos en el estudio es la canasta de productos y la participación de cada uno. Para fines prácticos se agregaron por tipo de productos de tal manera que una especie que presente diferentes variedades se cuantifique como una. Esos casos se corresponden con aquellos cultivos que tienen variedades hindú, china, tai, por citar algunas o el ají que incluye largo, picante, corto, jamaquino, entre otros.

Una de las virtudes indiscutibles del cluster es la enorme diversidad de producción. En total se llevan registros de alrededor de 134 vegetales y frutos no tradicionales. Esta variedad les consigna una gran estabilidad en el mercado, pues diversifica el riesgo y reduce la dependencia de un producto a su mínima expresión.

La variada oferta no significa la ausencia de productos líderes. Hay 9 cultivos (agrupados con sus diferentes variedades) que representaron para el año pasado el 74% de las divisas producidas. Del registro completo de los productos ofertados por

ADEXVO, son, sin dudas, los que están claramente identificados con el mercado étnico de los migrantes orientales.

**Cuadro 3: Participación por cultivo en 2004 y 2001**

CULTIVO	2004				2001	
	Libras	Cajas	US\$	% US\$	US\$	% US\$
Cundeamor	14,623,530	487,451	8,263,311	17%	3,346,485.00	14%
Ají	10,987,890	366,263	8,057,786	17%	2,877,236.50	12%
Vainita	10,785,420	359,514	6,624,951	14%	4,040,485.50	17%
Tindora	6,599,490	219,983	6,599,490	14%	4,865,737.25	20%
Berenjena	10,676,490	355,883	5,433,118	11%	3,712,501.50	16%
Musú	3,721,770	124,059	1,736,826	4%	858,809.70	4%
Lechosa verde	3,619,860	120,662	1,447,944	3%	377,300.00	2%
Bangaña	3,488,520	116,284	1,413,542	3%	721,090.75	3%
Hoja de Yautía	1,179,960	39,332	275,324	1%	254,232.00	1%
Otros (94 productos)	11,611,380	387,046	7,526,047	16%	2,841,683.80	12%
<b>TOTAL</b>	<b>65,682,930</b>	<b>2,189,431</b>	<b>47,378,339</b>		<b>23,895,562.00</b>	

El cuadro anterior muestra el comportamiento por volumen exportado y el valor para cada uno de los productos durante el año 2004. Para el 2001 solo se consigna la columna referida al total de divisas generadas y el porcentaje de participación. El peso de los 9 productos líderes se mantuvo casi igual, lo que demuestra que durante estos años no se ha introducido un nuevo cultivo como fue el caso de la tindora a mediados de los noventa.

Todos los productos incrementaron sus ventas. Sin embargo, la hoja de yautía experimentó un aumento casi insignificante, lo cual podría sugerir algún nivel de saturación del mercado. El caso opuesto, lo representaron los ajíes cuyas ventas casi se triplicaron en los años comparados y el cundeamor. Se nota el cambio exhibido por la tindora que pasó de ser el responsable del 20% al 15% de las divisas producidas.

En general se evidencia al analizar los datos de los años 2001 y 2004 que la expansión de las actividades del cluster ha estado sustentada en un mejor posicionamiento. Es decir, el incremento experimentado se ha basado en un aumento en los volúmenes y no en una mejora de precios. El comportamiento que se expresó en el año pasado podría reflejar un cambio que llame a preocupación. Hasta ahora no se ha hecho un esfuerzo en la misma proporción para agregar valor que el realizado para incrementar las colocaciones y es posible que se esté aproximando el punto de saturación del mercado.

Si se analiza el crecimiento anual de los volúmenes de venta desde el 2001 hasta el año pasado se observa lo siguiente:

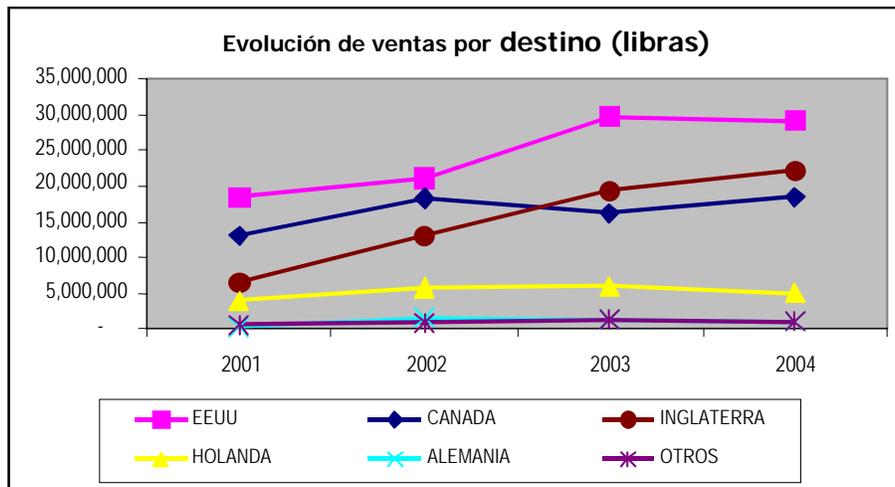
**Cuadro 4: Volúmenes de Ventas**

	2002	2003	2004
Aumento absoluto (libras)	18,103,470	13,620,600	3,005,370
Aumento relativo	43%	22%	4%

Si se refuerza la tendencia se podría estar llegando a un punto de estabilización en las ventas típicas de mercados maduros con pocas posibilidades de crecimiento de más de dos dígitos. Una situación en la cual el crecimiento en los pedidos sea muy reducido y cuya única posibilidad de expansión esté dada por la migración hacia mercados de mayor valor a través de un incremento sostenido en la calidad.

**F. Ventas por destino de la producción**

El fenómeno de estancamiento se observa en algunos destinos. Los casos de países como Holanda, Alemania y en alguna medida Canadá, así lo atestiguan. Aún en Estados Unidos, el mayor cliente del cluster, que había mantenido un crecimiento sostenido, la curva podría estar señalando que los 29.9 millones de libras importadas en el 2003 estarían aproximándose al techo demandado por ese país. Si la situación no se expresó con más claridad el año pasado se debió a que hubo un ligero aumento de los precios en dólares de modo que el total de ventas medido en divisas mantuviera un crecimiento del 17%.



De hecho, la gráfica evidencia que el país que ha llevado sobre sus hombros el crecimiento de las exportaciones dominicanas en el período ha sido Inglaterra. En los demás países europeos se siguen distribuyendo alrededor de 7 millones de libras los últimos años.

Un inconveniente adicional al eventual estancamiento del sector es que a nivel doméstico no se están transmitiendo las señales claras que permitan a los actores tomar las previsiones de lugar. El número de solicitudes para empresas exportadoras aumenta cada día al igual que las áreas de siembra.

De confirmarse la tendencia observada, el cluster hortofrutícola se aboca a una etapa de canibalización y guerra de precios internos. En un momento en el cual la estrategia debería ser moverse hacia una producción de mayor calidad y de mayor valor agregado, para compensar las limitaciones del crecimiento, el país se podría estar abocando a un peligroso proceso de desvalorización de los vegetales orientales. Si bien es cierto, que en algunos casos la oferta de bienes agrícolas es un fin en sí mismo, en la medida que contribuye a mejorar la disponibilidad de alimentos, no es este el caso cuando son productos cuyo único destino es la exportación. En consecuencia, en nada beneficia al país crear una sobreoferta cuyo único resultado podría ser abaratar los precios a niveles que hagan insostenible el negocio.

## **G. Fraudes y problemas de inocuidad**

De igual manera, algunos de los mayores problemas asociados a la industria se refieren a la vulnerabilidad frente a los fraudes. El monto total reportado por las empresas expresa un grado de exposición preocupante. De las 42 exportadoras hay 33 que han sido timadas significando unas pérdidas de aproximadamente US\$ 1,656,000. Para muchas empresas el dolo al que han sido sometidas ha significado una verdadera descapitalización. En muchos casos el total de dinero perdido, es superior al valor de su infraestructura. La situación es tan precaria que se conocen numerosas ocasiones en las cuales un mismo cliente ha engañado a varias personas.

También una amenaza perentoria del cluster se evidenció durante el período de levantamiento de los datos contenidos en este trabajo. Sucedió el cierre de un par de empresas por problemas asociados con violaciones del procedimiento para el manejo postcosecha de los vegetales. Como se sabe hay crecientes exigencias en los países desarrollados en contra de los residuos de pesticidas así como de gérmenes y fuentes de inoculación de enfermedades.

En ese tenor, si se analiza la situación de la infraestructura no se podría concluir que el problema principal de las empresas es por falta de las condiciones adecuadas. Todas tienen sus tinajas de lavado y tratamiento, su cuarto frío entre otras instalaciones básicas.

El desplazamiento realizado durante la presente consultoría, así como la documentación levantada con la encuesta permite llegar a la conclusión que más allá de los problemas de grandes inversiones, los problemas de manejo postcosecha y de fallas en el sistema de inocuidad está directamente asociado a una ausencia generalizada de cultura de la calidad y de buenas prácticas agrícolas.

Se pueden encontrar casos en los cuales con una inversión modesta se presenta un producto bien tratado. El caso contrario, también se da con mucha frecuencia. La realidad es que no se pueden ver las exigencias de sanidad e inocuidad como barreras de entradas para los pequeños empresarios. Con una infraestructura mínima, pero bien acondicionada se satisfacen los requerimientos más exigentes. Está claro que hay muchos procesos internos que con un mayor equipamiento reduciría costos unitarios, pero ese no es un problema de mayor envergadura en la medida que la pequeña empresa tenga algún mecanismo de asumir esa ineficiencia tecnológica.

El problema es casi insalvable cuando no se cumple con el protocolo de lavado, tratamiento, aplicación de insumos restringidos, mantenimiento de la cadena de frío y condiciones higiénicas del área de empaque y almacenamiento. Con el desdén con que operan muchas de las empresas no importa la inversión que estas hagan, siempre se ofertará un producto de mala calidad, con una vida de anaquel limitada y con serios problemas de contaminación química y de gérmenes.

## **SECCIÓN IV**

---

Conclusiones

## SECCIÓN IV

---

### Conclusiones

La producción y exportación de vegetales orientales es un mercado con un gran potencial y posibilidades de crecimiento, significa una sustanciosa fuente de ingresos y divisas. Sin embargo, es necesario aumentar la calidad de los productos para poder insertarlos en nuevos mercados, ya que las estimaciones actuales indican que se puede estar llegando al techo en el volumen a exportar. Otras amenazas al sector vienen representada por los fraudes y mal manejo de los productos. El presente estudio ha encontrado una alta vulnerabilidad de las empresas exportadoras, en cuanto a la exposición de fraudes, traducidos en pérdidas de aproximadamente US\$1,656,000. Finalmente, la falta de cumplimiento con los reglamentos y procedimientos para el manejo de los productos, ha sido causa de cierre de algunas exportadoras.

**ANEXO A**

---

Registro Nacional de Productores de Vegetales Orientales

## ANEXO A

### Registro Nacional de Productores de Vegetales Orientales

#### REGISTRO NACIONAL DE PRODUCTORES DE VEGETALES ORIENTALES

Nombre del Encuestador \_\_\_\_\_ Código: \_\_\_\_\_

##### 1. Informaciones generales:

###### 1.1 Ubicación

1.1.1 Provincia \_\_\_\_\_

1.1.2 Municipio \_\_\_\_\_

1.1.3 Sección/paraje \_\_\_\_\_

###### 2. Producción:

2.1 Área total dedicada a vegetales orientales (tareas)

2003 \_\_\_\_\_ 2004 \_\_\_\_\_

2.2 Especies y área bajo cultivo: (producción por tarea por cultivo)

Tareas	Especie	Tareas	Especie	Tareas	Especie
	Cundeamor		Tindora		Bangaña
	Berenjenas		Ají		Musú
	Vainitas		Lechosa verde		Otras

2.3 Desde cuándo cultiva vegetales orientales? \_\_\_\_\_

2.4 Número de empleados en vegetales orientales

2.4.1 Fijos:

Hombres dom.  Hombres hait.  Mujeres dom.  Mujeres hait.

2.4.2 Temporales:

Hombres dom.  Hombres hait.  Mujeres dom.  Mujeres hait.

2.4.3 Tiene supervisores o capataz? \_\_\_\_; en caso de sí, ¿cuántos? \_\_\_\_

2.5 Salario por día: Haitianos: \_\_\_\_\_ con comida \_\_\_\_\_ sin comida

Dominicanos \_\_\_\_\_ sin comida \_\_\_\_\_ con comida

Mujeres \_\_\_\_\_ sin comida \_\_\_\_\_ con comida

2.6 Salario por semana a capataz: \_\_\_\_\_

2.7 Sistema de riego utilizado:

\_\_\_ Secano (no utiliza sistema de riego)

\_\_\_ Gravedad (utiliza agua del canal sin bomba)

\_\_\_ Bombeo por inundación o surcos

\_\_\_ Bombeo por goteo o microaspersión

2.8 Fuente del agua de riego \_\_\_\_\_

##### 3. Comercialización

3.1 A quién vende? \_\_\_\_\_ exportador \_\_\_\_\_ intermediario

3.2. Siempre le vende los vegetales orientales a una misma persona? \_\_\_\_

3.3 Nombre o nombres de quien(es) le vende? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4. Dónde compra los insumos que utiliza? \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Nombre del productor: \_\_\_\_\_

Cédula: \_\_\_\_\_

**ANEXO B**

---

REGISTRO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE VEGETALES  
ORIENTALES

## ANEXO B

---

### REGISTRO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE VEGETALES ORIENTALES

#### REGISTRO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE VEGETALES ORIENTALES

Nombre del encuestador y fecha de encuesta \_\_\_\_\_

#### Informaciones generales:

1. Nombre de la empresa : \_\_\_\_\_
2. Ubicación: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_
3. Nombre del propietario: \_\_\_\_\_
4. Teléfono: \_\_\_\_\_  
Fax \_\_\_\_\_  
E-mail \_\_\_\_\_

#### Infraestructura y equipos:

5. Metros de construcción: \_\_\_\_\_
6. Instalaciones que posee la empresa:

Cuarto de recepción	Sí	No			
Rampa en recepción	Sí	No			
Tina de Lavado	Sí	No	Volumen (m <sup>3</sup> )		
Frecuencia de uso de la tina		Por semana	Tiene enfriamiento en tina	Sí	No
Fuente de agua de la tina					
Tina de Tratamiento	Sí	No	Volumen (m <sup>3</sup> )		
Cuarto de empaque	Sí	No	Lavamanos	Sí	No
Cuarto de frío	Sí	No	Capacidad (Toneladas refrigeración)		
Volumen del cuarto frío		(m <sup>3</sup> )	Humificadores	Sí	No
Rampa en cuarto frío	Sí	No			
Almacén de insumos	Sí	No	Sanitarios	Sí	No

7. Equipos con que cuenta la empresa:

Transporte sin refrigeración	Sí	No	Descripción modelo, año, tipo:		
Transporte con refrigeración	Sí	No	Descripción modelo, año, tipo:		
Planta propia	Sí	No	Capacidad	Kilos	

Correa de empaque	Sí	No	Longitud (metros)		
Balanza electrónica	Sí	No	Medidor de PH		
Balanza mecánica	Sí	No	Medidor de Cloro		
Medidor de humedad relativa en cuarto frío	Sí	No			

### Empleos en la planta

8. Número total de empleados en la planta: \_\_\_\_\_  
 Dominicanos \_\_\_\_\_ Extranjeros \_\_\_\_\_
9. Cantidad de empleados de oficina administrativa (Administrador, contable etc):  
 a. Número de mujeres \_\_\_\_\_ Salario mensual promedio: \_\_\_\_\_  
 b. Número de hombres \_\_\_\_\_ Salario mensual promedio: \_\_\_\_\_
10. Cantidad de mano de obra cualificada (choferes, supervisores, etc): Total \_\_\_\_\_

Hombres  Mujeres

Salario mensual promedio hombres: \_\_\_\_\_

Salario mensual promedio mujeres: \_\_\_\_\_

10. Cantidad de mano de obra no calificada (obreros/as) Total \_\_\_\_\_  
 Hombres dom.  Hombres hait.  Mujeres dom.  Mujeres hait.

- a. Salario promedio semanal de mujeres dominicanas en planta: \_\_\_\_\_  
 b. Salario promedio semanal de hombres dominicanos en planta: \_\_\_\_\_  
 c. Salario promedio semanal de mujeres haitianas en planta: \_\_\_\_\_  
 d. Salario promedio semanal de hombres haitianos en planta: \_\_\_\_\_

### Comercialización

11. Área propia bajo siembra \_\_\_\_\_
12. Le compra a productores directos? Si \_\_\_\_ ( a cuántos : \_\_\_\_\_ ) No \_\_\_\_\_
13. Le compra a intermediarios? Si \_\_\_\_ ( a cuántos: \_\_\_\_\_ ) No \_\_\_\_\_
- En caso de comprarle a intermediarios, nombres y ubicación:

\_\_\_\_\_

14. Qué porcentaje de sus exportaciones vienen de su siembra \_\_\_\_\_

15. Cuántos años tiene en el negocio? \_\_\_\_\_

16. Enumere los 6 productos principales que comercializa

1.	4.
2.	5.
3.	6.

17. Identifique los meses (3) de mayor producción en el año :

18. Identifique los meses (3) de menor producción en el año

**ANEXO C**

---

BASE DE DATOS PRODUCTORES

## ANEXO C

---

### BASE DE DATOS PRODUCTORES

**ANEXO D**

---

BASE DE DATOS EMPRESAS

## **ANEXO D**

---

### **BASE DE DATOS EMPRESAS**