



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE



LA DIVERSIFICACIÓN AGRÍCOLA IMPULSADA POR EL COMERCIO

Preguntas frecuentes

Las siguientes preguntas y respuestas buscan aclarar varios aspectos de un reciente estudio sobre retos y oportunidades comerciales y agrícolas en Centroamérica y la República Dominicana. El estudio se titula *Optimización de la Contribución del CAFTA-DR al Crecimiento Económico y a la Reducción de la Pobreza*¹.

Pregunta: ¿De qué forma afectará la diversificación agrícola impulsada por el comercio a los pequeños agricultores?

Respuesta: Sólo será posible lograr un aumento en los ingresos de los productores y en los salarios de las zonas rurales, al igual que un mayor crecimiento del empleo dentro y fuera del sector agropecuario, mediante un proceso de diversificación de las empresas vinculadas al mercado (impulsadas por el comercio). Esta diversificación de las empresas se producirá al grado en que se fomente al menos uno de los siguientes procesos en el sector rural: (1) un aumento en la productividad y/o en el valor del subsector de granos básicos; (2) el cambio necesario para pasar de granos básicos tradicionales a otros productos alimenticios (por ejemplo, el cultivo de tubérculos); (3) un mayor valor de los cultivos tradicionales (por ejemplo, el café y el cacao); y (4) la expansión de líneas de productos a lo largo de las diversas condiciones agro-climáticas de los cultivos. A continuación se ilustra cada uno de los posibles procesos.

1. Aumento en la productividad y/o en el valor del subsector de granos básicos

Dentro de los países del CAFTA-DR, al igual que en las naciones latinoamericanas en general, la prioridad más importante que establecen los pequeños productores es satisfacer las necesidades alimentarias de sus familias. En esta situación, por lo general el primer paso para la diversificación de las empresas supone un aumento en la productividad de las tierras destinadas a los cultivos alimenticios. Por ejemplo, los agricultores deben utilizar variedades de maíz que tengan una mayor productividad, a fin de poder reducir la cantidad de tierras que antes se destinaba a la satisfacción de las necesidades alimentarias familiares y así se pueda asignar una mayor cantidad a tareas muy remunerativas (por ejemplo, actividades agroforestales y ganaderas, al igual que la generación de productos lácteos, frutas y vegetales, etc.) Diversos programas en Honduras (Plan Maíz) y en Nicaragua (Programa Productivo Alimentario “Hambre Cero”) cuentan con el potencial de responder a esta necesidad básica, pero no parecen estar estructurados de forma tal que faciliten estos cambios. Si bien muchos productores pueden aumentar la producción y hasta incrementar sus ingresos temporalmente como resultado de la actual alza en los precios, los granos básicos tendrían muy poco potencial a lo largo de la cadena de valor para aumentar el empleo y los ingresos, al

¹ Optimizando la Contribución del CAFTA-DR al Crecimiento Económico y a la Reducción de la Pobreza — Volúmenes 1 y 2, 2008. David D. Bathrick. La Corporación Carana inició el estudio bajo el mecanismo LAC Trade 3, con el financiamiento de USAID, y Chemonics International se encargó de finalizarlo bajo la Orden de Trabajo “Mejores Prácticas para el Crecimiento Equitativo en ALC”, que también financia USAID.

menos a los niveles que ahora se requieren. Al mismo tiempo, los agricultores que se beneficien de un aumento en sus ingresos como resultado de esta alza en los precios, pueden contar con un respaldo en efectivo que podrían utilizar para invertir en la producción de cultivos de mayor valor, los cuales serán más rentables que los granos básicos, especialmente a medida que se reducen los aranceles a importaciones más baratas procedentes de los Estados Unidos.

Asimismo, existe una creciente demanda de ciertos productos tradicionales. Por ejemplo, el frijól rojo nicaragüense, que es cada vez más popular, está experimentando ventas sin precedentes en los mercados regionales, al igual que en México y en los mercados étnicos de los Estados Unidos. El caso del frijól rojo ilustra una oportunidad de mercado que permitiría desarrollar un mayor potencial para lograr un aumento en el empleo y los salarios a lo largo de la cadena de suministro, la cual añade valor a través de la clasificación, la selección, el empaquetado (en bolsas atractivas) y el envío de los productos. Se deben explorar otras líneas de productos para incluir un procesamiento local con valor agregado para así ampliarse hacia los mercados nacionales, regionales y étnicos de América del Norte.

2. El cambio necesario para pasar de los granos básicos tradicionales a otros productos alimenticios (por ejemplo, el cultivo de tubérculos)

Bajo los términos del tratado (CAFTA-DR), los aranceles que se imponen a los granos básicos tradicionales (arroz, sorgo, frijoles, maíz amarillo y trigo) se reducirán en el futuro. Ello significa que, con el tiempo, muchos de estos cultivos —si continúan empleando las mismas variedades de semillas y las mismas tecnologías— no serán competitivos frente a los productos importados a un menor costo. No obstante, hay ciertas excepciones que cada uno de estos países deberá analizar con detenimiento. Por ejemplo, en la República Dominicana y en El Salvador, el arroz podría ser competitivo si la productividad (o rendimiento) aumenta en un 20 por ciento. Al mismo tiempo, el alza en los precios de los productos básicos, incluyendo cereales, ha obligado a los hogares a recurrir a ciertos cambios en sus regímenes alimenticios. Ello ha dado lugar a una notoria expansión del cultivo de tubérculos menos costosos, tal como en Nicaragua, donde ha aumentado la producción de yuca, al igual que a un aumento en el comercio intrarregional. Otros países también podrían tener la oportunidad de ampliar su producción y comercializar el cultivo de tubérculos y algunos granos utilizados como alimento de ganado y aves para productos cárnicos integrados verticalmente.

3. Un mayor valor de los cultivos tradicionales (por ejemplo, el café y el cacao)

En años anteriores, las exportaciones de café y de cacao experimentaron una disminución a largo plazo debido a los cambios en la demanda de los mercados y a un aumento considerable en la producción de estos cultivos fuera de América Latina y el Caribe. Sin embargo, más recientemente, la diversificación de cultivos con base en el mercado hacia variedades de mayor valor ha estimulado la obtención de mayores ganancias. Por ejemplo, con respecto al café, Guatemala estableció como prioridad nacional la diferenciación de productos y el mejoramiento de las prácticas de producción y del manejo pos-cosecha, con el propósito de satisfacer las demandas de mercado de los importadores y tostadores en el negocio del café de especialidad para contar con un producto de mayor calidad. Actualmente, el 80 por ciento del café de este país se ha colocado en el mercado dirigido a consumidores de altos ingresos, con lo cual los precios de los productores han aumentado en un 50 por ciento. Con respecto al cacao, la República Dominicana se ha situado en una posición favorable en el mercado del cacao orgánico y también utiliza procesos de fermentación a nivel finca

que proporcionan gran valor al producto. Esta nueva cadena de valor para el cacao no sólo amplía las oportunidades de empleo para las familias agrícolas, sino que también mejora los precios de forma muy notoria, incrementando así los incentivos para que los hijos de los productores continúen en el sector agrícola (“en la finca”) como su medio de sustento en el futuro.

4. La expansión de líneas de productos a lo largo de las diversas condiciones agro-climáticas

Las historias exitosas de estos países destacan diversos ejemplos que van desde melones, pimientos verdes, hierbas orientales y tilapia en Honduras hasta numerosos alimentos agro-procesados que ahora están produciendo las pequeñas empresas en El Salvador para satisfacer las preferencias de los gustos del consumidor. En muchos casos, uno de los obstáculos principales ha sido la obtención de una cantidad suficiente de productos de alta calidad para llenar los contenedores de envío, lo cual, a su vez, reduce los costos e incrementa las ganancias locales. Los estudios sobre la competitividad de Guatemala señalan que existen oportunidades de mercado para la exportación de 27 líneas de productos para los subsectores de frutas frescas y empacadas, y de procesamiento agroindustrial de alimentos.

También existe una creciente demanda internacional de productos orgánicos. Además, en esta era de más productos a base de petróleo y la necesidad de ampliar las oportunidades de empleo, las líneas de productos orgánicos que requieren de prácticas intensivas de gestión pueden ser más rentables debido a la reducción en los precios de los insumos y al aumento en los precios de los productos orgánicos en el mercado. La República Dominicana está ampliando su producción de cacao, café y mango orgánico, lo cual, a nivel de producción, requiere de dos a tres veces más de mano de obra que los cultivos de granos básicos. Las revisiones por país y la experiencia chilena demuestran que un aumento en la producción, el procesamiento y la exportación de productos orgánicos genera un incremento en la demanda de mano de obra fuera del agro, lo cual permite aumentar los ingresos en las zonas rurales.

Pregunta: ¿La diversificación sólo supone exportar hacia los Estados Unidos?

Respuesta: El comercio no sólo supone exportar hacia los Estados Unidos, sino más bien aprovechar oportunidades en mercados locales, regionales y norteamericanos. Numerosos ejemplos, especialmente en lo que respecta a las frutas y los vegetales, demuestran que no se han buscado las oportunidades para la producción nacional, al menos no de la forma más eficaz. Los productores guatemaltecos han logrado cierta participación en los mercados de El Salvador, Honduras y Nicaragua, lo cual sugiere que, de fomentarse, existe una gran potencial para aumentar la producción en la mayoría de los países. Con respecto al comercio regional, El Salvador ha mostrado un avance en numerosas líneas de productos de bebidas y alimentos procesados que cada vez más utilizan los productos que ofrecen los agricultores de Honduras y Nicaragua. En este último país, las líneas de productos cárnicos están en expansión y se están vendiendo más que las de los productores mexicanos, ya que ahora están abasteciendo cada vez más a los supermercados regionales, lo que incluye a Walmart. Ello crea nuevas oportunidades a manera de plataforma para abastecer al mercado de los Estados Unidos con los cortes de carne de especialidad que demandan los consumidores del creciente mercado latino. Por otra parte, la República Dominicana exporta anualmente \$200 millones de cultivos alimenticios a Haití.

