



***Perfil Básico  
de los Exportadores  
de Vegetales  
Orientales de la  
República Dominicana***

Perfil básico de los exportadores de vegetales orientales  
de la República Dominicana

Ángel C. Reynoso  
César Martínez

El material consignado en esta publicación puede ser reproducido por cualquier medio, siempre y cuando no se altere su contenido. El IDIAF agradece a los usuarios incluir el crédito correspondiente en los documentos y actividades en los que se utilice.

Cita correcta:

Reynoso, Ángel; Martínez, César. 2009. Perfil básico de los exportadores de vegetales orientales de la República Dominicana. Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF). Santo Domingo, DO. 40p.

Agris: E71-A50

Descriptores:

Hortalizas; Exportaciones; Comercio Exterior; Hortalizas Congeladas; Preferencias Comerciales; Mercado Internacional; Oferta y Demanda; *Capsicum annuum*; *Momordica charantia*; *Luffa* spp; *Solanum melongena*; *Vigna sesquipedalis*; Inocuidad Alimentaria; República Dominicana.

ISBN: 978-9945-448-41-5

Coordinación general: Unidad Difusión IDIAF

José Richard Ortiz

José Miguel Méndez

Revisión: Comité Técnico Centro Norte IDIAF

José Miguel Méndez

Carlos Céspedes

Domingo Rengifo

Pedro Juan del Rosario

Julio Morrobel

Elpidio Avilés Q.

Maquetación y diseño:

Vladimir Eusebio

[www.idiaf.org.do](http://www.idiaf.org.do)

IDIAF 2009®

---

*La impresión de este documento fue financiada con fondos de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA) en la República Dominicana a través del Proyecto de Agricultura Sostenible (PAS).*

## **Presentación**

El Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF) ha priorizado, dentro del programa de mercados y competitividad, los vegetales orientales por su importancia social y económica. El propósito es contribuir al desarrollo de la cadena productiva, identificando las causas que pueden limitar su crecimiento y fortaleciendo sus potencialidades para el mejor aprovechamiento de las oportunidades.

Estas informaciones responden a la demanda de técnicos, exportadores, comercializadores, productores e inversionistas potenciales, dada la escasez de documentos que abordan el tema de los vegetales orientales.

En el proceso de entender la dinámica del sector de los vegetales orientales, se han recopilado informaciones importantes de diferentes fuentes, por tal razón, en este documento se presenta el perfil básico de los exportadores de vegetales orientales.

Este documento suministra informaciones sobre los exportadores de vegetales orientales, como aporte a los esfuerzos para el cumplimiento del objetivo superior del proyecto de agricultura sostenible (PAS) de aumentar los productos en comercialización y mejorar el nivel de ingresos de los pequeños agricultores de la provincia de La Vega, que participan en el mismo. Se espera que este documento sea una valiosa fuente de datos e informaciones sobre los diferentes eslabones de la cadena productiva de los vegetales orientales.

Ing. Rafael Pérez Duvergé  
Director Ejecutivo del IDIAF



## CONTENIDO

I LISTA DE CUADROS.....	7
II LISTA DE FIGURAS .....	9
1 INTRODUCCIÓN .....	13
1.1 Descripción e importancia de los vegetales orientales.....	14
2 RESULTADOS.....	17
2.1 Tipos de exportadores, según actividad .....	17
2.2 Condiciones para el financiamiento.....	20
2.3 El intermediario y sus aportes .....	21
2.4 El exportador y sus aportes .....	22
2.5 Destino de los productos comercializados .....	23
2.6 Productos preferidos por los exportadores.....	26
2.7 Destino de la exportación .....	28
2.8 Dificultad para satisfacer demanda.....	30
2.9 Necesidad de capacitación.....	32
2.10 Disposición de exportadores a comprar a productores del PAS.....	32
3 DETENCIONES POR INOCUIDAD .....	34
4 COMENTARIOS FINALES.....	37
5 REFERENCIAS.....	39





## LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Encuestado, según cantidad de productores que le suplen.....	18
Tabla 2. Exportadores, según tipo de agricultura que practican sus suplidores .....	21
Tabla 3. Número de intermediarios por exportador.....	21
Tabla 4. Encuestado, según el porcentaje de productos que aporta el intermediario en la comercialización de vegetales orientales.....	22
Tabla 5. Encuestado, según el porcentaje de productos que aporta en la comercialización de vegetales orientales.....	23
Tabla 6. Exportadores según destino de los productores comercializados. ....	23
Tabla 7. Por ciento de la producción vendida al mercado externo, según exportadores .....	25
Tabla 8. Porcentaje del producto rechazado en planta, según exportador.....	25
Tabla 9. Exportadores según mercados externos utilizados .....	28
Tabla 10. Exportadores según importancia de los mercados externos utilizados .....	29
Tabla 11. Especificaciones en el contrato de compra, según los exportadores.....	33
Tabla 12. Detenciones mensuales en el período 2007-2009 .....	34







## LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Vainitas en paquetes .....	15
Figura 2. Berenjenas china .....	15
Figura 3. Productos empacados en proceso de carga .....	15
Figura 4. Transporte de productos con refrigeración.....	16
Figura 5. Tipificación de exportadores, según actividad.....	17
Figura 6. Transporte desde la finca hasta la exportadora .....	19
Figura 7. Servicios ofrecidos por los exportadores a los suplidores de vegetales orientales .....	19
Figura 8. Condiciones del productor para acceder al servicio que ofrece el exportador. ....	20
Figura 9. Vegetales en proceso de carga.....	23
Figura 10. Inspección de vegetales orientales .....	24
Figura 11. Destino de los productos rechazados .....	26
Figura 12. Productos preferidos por los exportadores.....	27
Figura 13. Razón de preferencia de productos.....	27
Figura 14. Meses de mayor demanda de vegetales orientales, según exportadores .....	30
Figura 15. Productos con dificultad para cumplir con demanda, según exportadores.....	30
Figura 16. Razones de las dificultades para cumplir con la demanda.....	31
Figura 17. Condiciones para mejorar oferta, según exportadores la demanda .....	31
Figura 18. Temas en que se necesita capacitación en el sector de los vegetales orientales, según los exportadores.....	32
Figura 19. Condiciones de negociación con productores del PAS, según exportadores.....	33





## RESUMEN

El estudio se realizó en las provincias de La Vega, Monseñor Nouel y Espaillat. Los datos fueron obtenidos usando un cuestionario dirigido al universo de los exportadores de vegetales orientales de la Asociación de Exportadores de Vegetales Orientales (ADEXVO). El objetivo fue identificar las características del mercado de vegetales orientales y aprovechar las oportunidades que permitan a los productores del Proyecto Agricultura Sostenible (PAS), involucrarse en la producción de vegetales orientales para venderles a los exportadores.

Los resultados muestran que el 91% de los encuestados se desempeña como productor-exportador y el 100% contestó estar en disposición de comprar vegetales orientales a los productores en el ámbito de ejecución del PAS. El 94% de los productores son propietarios de la tierra que siembran y reciben del exportador el financiamiento de la producción. La razón con frecuencia (55%) por los exportadores para brindar financiamiento al productor fue tener terrenos propios (con o sin título). El 60% de los exportadores que compran a otros productores, tienen entre 1 y 10 productores que les suplen con una mediana y una moda de 9 productores, pues los datos se concentran mayormente en las clases de 1.5 y de 6.10 productores. De los exportadores que tienen tierra para la producción, 52% dijo practicar la agricultura sostenible, El resto 48% práctica la agricultura convencional.

El avance de efectivo constituye el principal servicio que le brinda el exportador al productor, el cual constituye un mecanismo de financiamiento que crea un alto valor de compromiso entre las partes. Entre las condiciones para el financiamiento de mayor importancia, están la de ser propietario de la tierra y la de lealtad del productor (13.3%).

Los principales cultivos que mostraron proporciones importantes de producción por parte de los encuestados son: berenjena hindú (60%), vainitas (48.5%), cundeamor chino (39.4%), ajíes (36.4%), seguido por bangaña (18.2%), castaña (12.1%) y musú (9.1%). Los meses de mayor demanda de estos vegetales se registran desde enero hasta mayo. El mercado de destino de exportación de vegetales orientales con mayor nivel de compra fue la Unión Europea, abastecido por el 66.7% de los exportadores. La tercera parte de los exportadores de vegetales orientales venden entre 8 y 10% de la producción en el mercado interno, mientras que 25% de los productores que venden en el mercado interno participan solo con 4 y 6% de la producción obtenida.

El 44.1% de los exportadores mostraron su disposición a comprar con contratos a los productores en el ámbito de ejecución del PAS, y podrían hacerlo con la condición de especificar el tipo y la cantidad de producto requerido, aunque el 55.9% tiene disposición a comprar por acuerdos verbales. Un dato importante es que 97% de los encuestados respondieron de manera positiva a su inclusión en la página web. Los exportadores en promedio comercializan un 47% del total de productos que se comercializa. El principal destino de exportación de los vegetales orientales son los Estados Unidos de America y los meses de mayor demanda son mayo y junio. Según la percepción de los exportadores, en la planta de empaque se genera hasta 21% de rechazo o productos sin calidad de exportación.

## INTRODUCCIÓN

Los vegetales orientales, a menudo llamados vegetales “chinos” o “japoneses”, se siembran en cualquier época del año, obteniéndose producciones comerciales aceptables. Las actividades de producción y comercio se iniciaron con el Sr. Inuyama, el cual envió muestras de vegetales al Sr. Yokohama en Nueva York. Este hecho marcó el inicio de la producción de vegetales orientales en República Dominicana para fines de exportación, en el año 1978 (CEDAF 1998).

Inuyama estableció en Sabaneta provincia La Vega, la primera empresa de producción y exportación denominada Compañía Exportadora Japonesa. Posteriormente, a medida que aumentaba la demanda y se organizaba el sector, esta compañía requirió de agricultores que le produjeran vegetales. El crecimiento del mercado hacia los Estados Unidos de America, Canadá y de varios países de Europa permitió el establecimiento de varias empresas exportadoras (CEDAF 1998).

Actualmente los vegetales orientales constituyen un renglón productivo de importancia económica en la República Dominicana. En el año 2006, se exportó un total de 2,999,045 de cajas de 30 libras para un valor en las ventas de US\$54,204,473. En el 2007 se exportó un total de 2,993,072 de cajas de 30 libras para un valor en las ventas de US\$ 53,875,296 (Registros 2001-2007). Estos productos agrícolas se producen en diferentes lugares del país, siendo La Vega, la zona de mayor superficie cultivada con un 43.92% del total (López 2005). Las actividades de producción aportan a la comunidad alrededor de RD\$27.5 millones al mes por concepto de pagos a empleados temporales y permanentes, tanto en fincas como en empacadoras.

Los principales mercados para la exportación de vegetales orientales de la República Dominicana son Europa, Estados Unidos y Canadá (Martínez *et. al* 2007). Los vegetales de mayor comercialización en el mercado de exportación son cundeamor, vainita, ají picante, musú, berenjena y bangaña. Estos cultivos constituyen los seis productos líderes dentro de la gran diversidad de más de cien productos referidos como vegetales orientales y representan el 78% de las ventas (Martínez *et al.* 2007).



Esta investigación se realizó con el objetivo de identificar las características básicas de los exportadores de vegetales orientales, con el propósito de mejorar los canales de comercialización que permitan a los productores relacionados al Proyecto de Agricultura Sostenible (PAS), colocar sus productos de manera ventajosa. La misma tiene un carácter descriptivo, basada en la aplicación de un cuestionario a los exportadores miembros de la Asociación de Exportadores de Vegetales Orientales (ADEXVO). Se utilizó el listado de los exportadores registrados en la Asociación hasta el mes de diciembre del 2006. Se entrevistaron los propietarios de 33 exportadoras localizadas en las provincias de La Vega, Monseñor Nouel y Espaillat.

EL documento contiene los resultados de la investigación que incluyen el nivel de participación de los productores e intermediarios en el proceso de comercialización de los vegetales orientales, las facilidades que ofrecen los exportadores a los productores y los requisitos que éstos deben cumplir. También, los cultivos y mercados preferidos por los exportadores y la época que éstos consideran de mayor importancia. Además, información sobre su disposición a comprar a productores de vegetales orientales en el ámbito del PAS, así como el nivel de compromiso que estarían dispuestos a asumir.

## **1.1 Descripción e importancia de los vegetales orientales**

Bajo el nombre de vegetales orientales se producen y comercializan diferentes productos tales como: ají (*Capsicum annuum*), cundeamor chino e hindú (*Momordica charantia*), musú (*Luffa* spp), tindora (*Coccinia grandis*), berenjena (*Solanum melongena*) y vainita (*Vigna sesquipedalis*), entre otros.) destinados principalmente a consumidores asiáticos.

Entre los vegetales orientales producidos y exportados en la República Dominicana hacia el exterior, se pueden mencionar más de 50 especies diferentes, dentro de los cuales seis representan el 75% del total de las exportaciones (vainita, ají, berenjena, cundeamor, bangaña y musú). En lo que respecta a su producción, los sistemas de producción son variables y los requerimientos para su manejo varía de acuerdo al cultivo.



**Figura 1.** Vainitas en paquetes



**Figura 2.** Berenjenas chinas

El renglón de los vegetales orientales produce un impacto positivo en la generación de empleos. Esta actividad agrícola genera de 3,879 a 4,118 empleos permanentes y requiere de 4,202 a 4,331 trabajadores temporales. Se estima que más de 40,000 personas se benefician de la producción de los vegetales orientales (Martínez *et. al.* 2007).

López (2005) determinó que las inversiones realizadas en 42 exportadoras ascendían a RD\$137.7 millones, incluyendo el transporte de carga de todas las empresas, los terrenos, planta física y equipos.

Las empresas que ofrecen servicios al sector son múltiples, desde flotilla de vehículos, líneas aéreas y marítimas de transportación hasta la venta de insumos agrícolas. En comunidades de La Vega, tales como: Sabaneta, Rancho Viejo, Ranchito, Jamo, Bacuí y Cabuya, se localizan más de 35 expendios de agroquímicos, que disponen de insumos agrícolas utilizados en la producción de vegetales orientales (Martínez *et. al.* 2007).



**Figura 3.** Productos empacados en proceso de carga







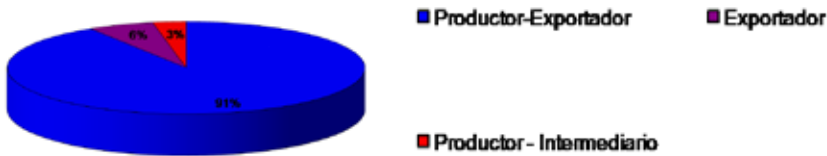
**Figura 4.** Transporte de productos con refrigeración

# 1.RESULTADOS

## 2.1 Tipos de exportadores según actividad

Atendiendo a la actividad principal que realizan, los propietarios de las exportadoras encuestadas pueden ser clasificados como: a) exportador; b) productores-exportadores y c) productores-intermediarios-exportadores. Los que se desempeñan sólo como exportadores dependen de los intermediarios y productores para abastecerse de los vegetales orientales. La condición de ser sólo exportador es circunstancial, pues en algunos casos también puede dedicarse a producir.

La encuesta arrojó que 30 de los 33 encuestados se desempeña como productores-exportadores, este grupo cultiva parte de los vegetales orientales que comercializa y, además, se abastece de intermediarios y otros productores, y sólo tres son autosuficientes. Como grupo exportador, solo dos de 33 realizan esta práctica y como productor-intermediario-exportador estuvo representado por uno, y tienen como actividad principal la recolección de vegetales orientales para vender a otros exportadores. Además de ser intermediario, produce y exporta en menor medida, Figura 5. Este último grupo posee equipamiento para las actividades de recolección. En sentido general, los exportadores agregan valor a los vegetales para su exportación a través de clasificación, lavado y empaque, entre otras actividades.



**Figura 5.** Tipificación de exportadores según actividad



Veinte (20) de los 33 exportadores que compran a productores de vegetales, son suplidos por 10 ó menos productores. Algunos exportadores son productores (exportadores-productores) autosuficientes para suplir la demanda de sus mercados. Además, 3 de los 33 exportadores tiene más de 30 suplidores, Tabla 1. Esto significa que la mayoría de exportadores completan su volumen de exportación con menos de diez productores y una cantidad menor de exportadores son suplidos por un mayor número de productores.

**Tabla 1.** Exportadores según cantidad de productores que le suplen

Productores	Frecuencias	Porcentajes	% Acumulado
1-5	9	30.0	30.0
6-10	9	30.0	60.0
11-15	5	16.6	76.7
16-20	2	6.7	83.3
21-25	-	-	-
26-30	2	6.7	90.0
>30	3	10.0	100
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100</b>	-

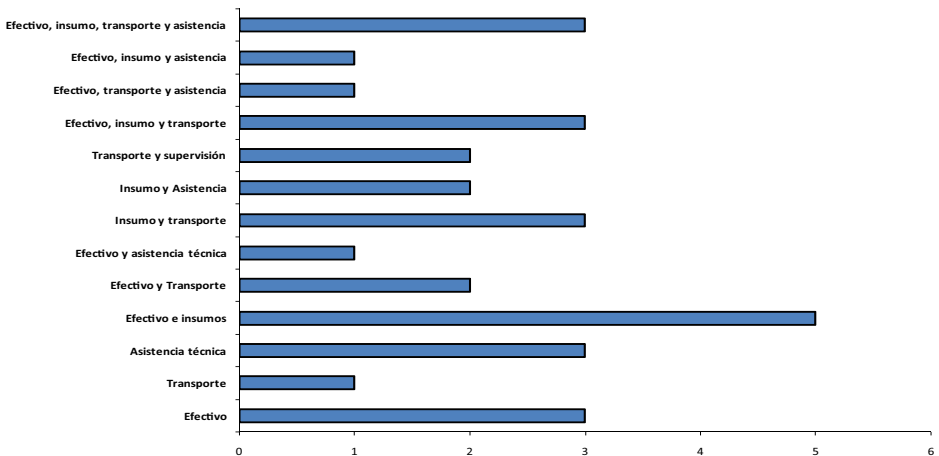
Según un estudio de línea base realizado en el ámbito de ejecución del Proyecto de Agricultura Sostenible (PAS), por Qualitas, (2006), el 60% de los productores venden diferentes productos a los intermediarios transportistas (último acopiador en la comunidad). Sin embargo, en el caso de los vegetales orientales, el porcentaje de productores que suplen directamente a las exportadoras es mayor, superando esta modalidad en el 90% de los casos.

La mayoría de los exportadores ofrecen servicios de apoyo a los productores que les suplen. Estos servicios son, principalmente avances de dinero en efectivo, entrega de insumos, transporte y asistencia técnica Figura 6. El avance de efectivo constituye uno de los servicios de mayor utilidad que brinda el exportador al productor, este mecanismo de financiamiento crea un alto grado de compromiso entre el exportador y el productor.



**Figura 6.** Transporte desde la finca hasta la exportadora

Martínez *et al.* (2007), indican que más del 50% de los productores de vegetales orientales consiguen apoyo financiero de los exportadores. Los servicios de avance de efectivo y la entrega de los insumos a los productores en conjunto resultaron con el mayor número de respuestas seguido por el pago de efectivo y la facilidad del transporte desde la finca hasta la exportadora (insumos y transporte), Figura 7.

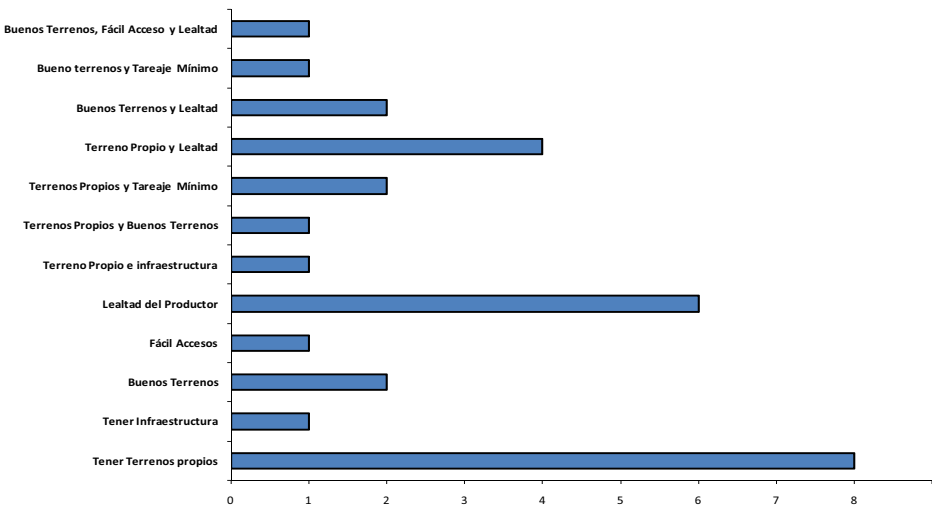


**Figura 7.** Servicios ofrecidos por los exportadores a los suplidores de vegetales orientales.



## 2.2 Condiciones para el financiamiento

La condición más importante requerida por los exportadores para financiar la producción de vegetales orientales es la propiedad de tierra, seguido por la lealtad del productor, Figura 8. La propiedad de la tierra es un factor que genera seguridad a quién financia. La lealtad del productor al exportador (solo vende al exportador de quien ha recibido algún servicio), es importante debido a que existe la práctica de vender a corredores y exportadores con los cuales no se ha establecido ningún tipo de compromiso. Se puede observar que la condición de tener terrenos propios y lealtad en combinación presenta 14 casos, y ésta es una las opciones de mayor importancia.



**Figura 8.** Condición del productor para acceder al servicio que ofrece el exportador.

La mayoría de los exportadores que tienen convenios o acuerdos con productores que le suplen, indicó que éstos practican la agricultura convencional, Tabla 2. Esta agricultura se caracteriza por el uso de agroquímicos. Ninguno de los consultados indicó que sus suplidores practican agricultura orgánica.

**Tabla 2.** Exportadores según agricultura que practican sus suplidores

Tipo de Agricultura	Exportadores	Porcentajes
Convencional	18	60.0
Sostenible	12	40.0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>100.0</b>

### 2.3 El intermediario y sus aportes

El intermediario es un agente importante en la comercialización de los vegetales orientales, donde todos los productores tienen contacto con este agente de la cadena de comercialización. El nivel de participación del intermediario se debe a las siguientes razones:

- a) Limitantes que tienen los exportadores para asegurar espacio en los aviones para el suministro de los vegetales,
- b) Aumento de los costos por la dispersión de los productores,
- c) Dificultad para completar los volúmenes demandados.

De los encuestados, 19 exportadores señalaron que se suplen a través de uno a tres intermediarios. Seis se suplen a través de cuatro o seis intermediarios y cuatro lo hacen comprándole a siete o nueve. Existen cuatro exportadores que no se abastecen a través de los intermediarios, Tabla 3. Existen intermediarios que son productores, pero no exportan.

**Tabla 3.** Número de intermediarios por exportador

Número Intermediarios	Exportadores
No tiene	4
1-3	19
4-6	6
7-9	4
<b>Total</b>	<b>33</b>



La encuesta destaca que nueve exportadores cumplen sus demandas con uno a diez por ciento de los vegetales comprados a los intermediarios, seis de ellos lo hacen comprando entre 11 y 20% del total de los productos que comercializan. Otros seis exportadores consideraron que los intermediarios les suplen entre 31 y 40% del total de los vegetales orientales que exportan. El 15.2% de los encuestados manifestó que los intermediarios no les aportan. Al promediar el aporte de los intermediarios en la comercialización de los vegetales orientales, tenemos que aportan un 27% de los vegetales que comercializan los exportadores de vegetales orientales, Tabla 4.

**Tabla 4.** Encuestado según el porcentaje de productos que aporta el intermediario en la comercialización de vegetales orientales.

Porcentaje del aporte de los Intermediarios	Exportador
1-10	9
11-20	6
21-30	1
31-40	6
41-50	2
51-60	1
61-70	1
71-80	2
No Aporta	5
<b>Total</b>	<b>33</b>

## 2.4 El exportador y sus aportes

De treinta casos productor-exportador encuestados, 9 exportadores que producen vegetales orientales dijeron que aportaban entre un 11% y un 30% al total de productos que comercializan. Otros 8 (24.3%), de los exportadores aporta entre un 41% y un 60% de los productos y 6 (18.2%) aportan entre el 81% y el 100% de vegetales orientales comercializados. Al promediar el aporte que realizan los exportadores al total de los vegetales orientales que comercializan, se encontró que los exportadores aportan un 47% de los vegetales producidos que comercializan, Tabla 5.

**Tabla 5.** Exportadores encuestados según el porcentaje de productos que aporta en la comercialización de vegetales orientales.

Por ciento aportado por encuestado	Exportador	Porcentajes	% Acumulado
1-10	2	6.1	6,1
11-20	4	12.1	18,2
21-30	5	15.2	33,3
31-40	2	6.1	39,4
41-50	3	9.1	48,5
51-60	5	15.2	63,6
61-70	1	3.0	66,7
71-80	1	3.0	69,7
81-90	4	12.1	81,8
91-100	2	6.1	87,9
No Aporta*	4	12.1	100,0
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100</b>	<b>-</b>

\*En el momento de la encuesta, algunos exportadores no se encontraban produciendo y por tanto no se registra ningún aporte.

## 2.5 Destino de los productos comercializados

La mayoría de los exportadores sólo venden sus productos al mercado externo. Sin embargo, poco más de un tercio de ellos también vende en el mercado interno, Tabla 6. Esto último incluye las ventas a otros exportadores, es decir, que venden para ambos mercados.

**Tabla 6.** Exportadores según destino de los productos comercializados.

Mercados externos	1 <sup>er</sup> Mercado	2 <sup>do</sup> Mercado	3 <sup>er</sup> Mercado	Total
Estados Unidos	11	6	2	19
Canadá	12	4	5	21
Unión Europea	10	10	2	22
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>20</b>	<b>9</b>	<b>62</b>







**Figura 9.** Vegetales en proceso de carga



**Figura 10.** Inspección de vegetales orientales

El 50% de los exportadores que venden en el mercado local, comercializan más del 90% del producto en el exterior. Sólo uno de ellos vende menos de 86% en el mercado externo, Tabla 7. Sólo 12 exportadores venden en el mercado externo.

**Tabla 7.** Por ciento de la producción vendida al mercado externo, según exportadores

Porcentaje del producto vendido en mercado externo	Exportadores	%
< 86	1	8.3
86-90	5	41.7
91-95	3	25.0
96-99	3	25.0
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.0</b>

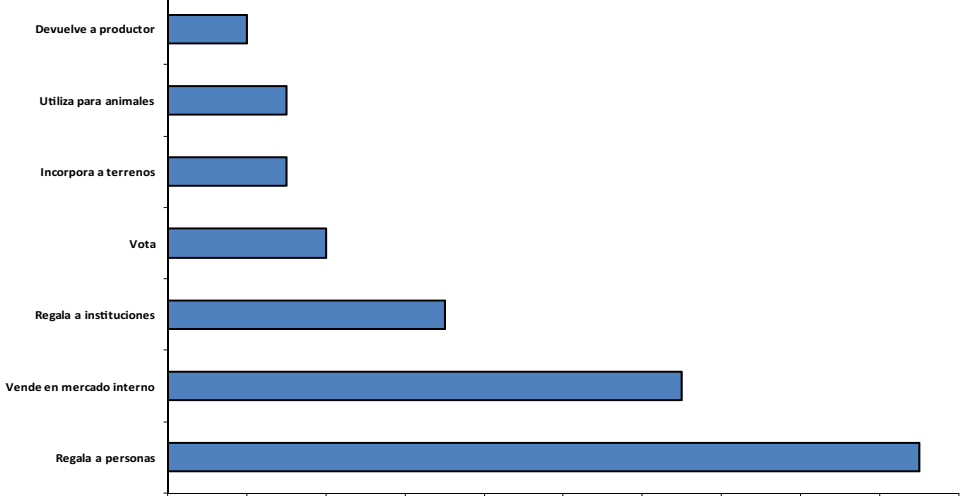
Según la percepción de los exportadores, en la planta de empaque se genera hasta 21% de rechazo o productos que no tienen la calidad de exportación, solo el 3% de los encuestados señaló no tener rechazos en las empacadoras. El 85% acumulado señaló generar rechazos en el orden del 12% ó menos, lo que podría ser indicativo de que en el campo existen adecuadas prácticas de manejo, Tabla 8.

**Tabla 8.** Porcentaje del producto rechazado en planta, según exportador

% Rechazo en Planta	Exportadores	Porcentajes	% Acumulado
No tiene	1	3	3
1-3	9	28	31
4-6	6	18	49
7-9	4	12	61
10-12	8	24	85
>12	5	15	100
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100</b>	<b>-</b>



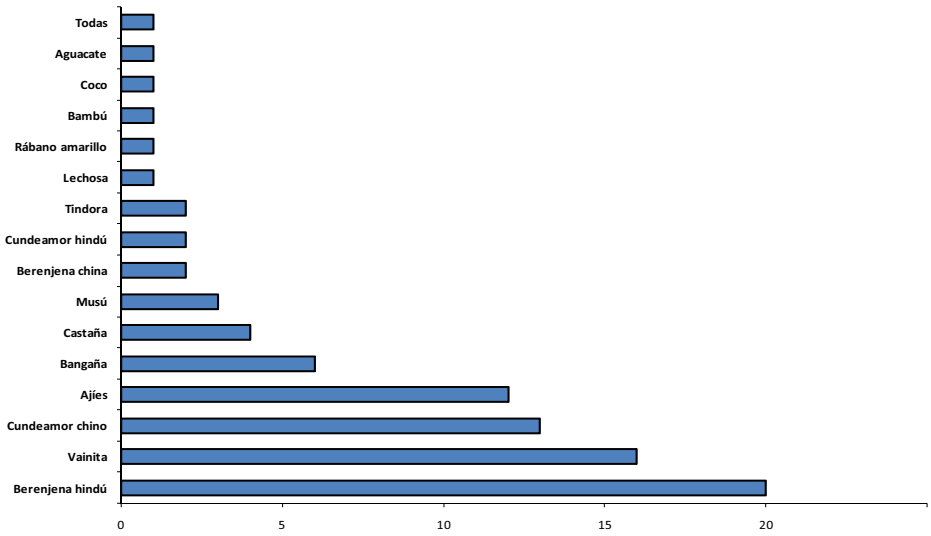
Por lo general, los exportadores regalan o venden en el mercado local los productos que no tienen calidad de exportación. Sólo dos exportadores indican que los productos de baja calidad de exportación son devueltos al productor, Figura 11.



**Figura 11.** Destino de los productos rechazados

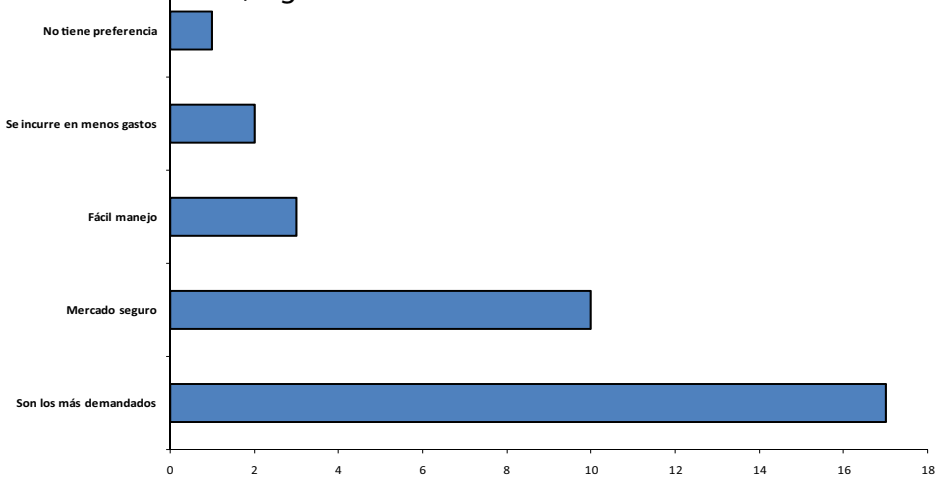
## 2.6 Productos preferidos por los exportadores

Aunque hay una gran gama de productos que se comercializan como vegetales orientales, los exportadores prefieren: berenjena hindú, vainita, cundeamor chino, ají y bangaña, ya que son los más demandados en los mercados internacionales y 83.7% de los encuestados podrían agruparse en torno a estos cultivos, Figura 12. Estos datos concuerdan con Martínez *et al.* (2007), quienes coinciden con señalar los mismo con la mayor participación dentro comercialización en el mercado de exportación de vegetales.



**Figura 12.** Productos preferidos por los exportadores

Existen dos razones principales por las que los exportadores prefieren los vegetales orientales anteriormente mencionados. La primera, porque son los más demandados y la segunda, porque tienen un mercado seguro. Entre ambas respuestas acumulan 27 en total de las opiniones surgidas de los encuestados, Figura 13.



**Figura 13.** Razón de preferencia de productos



## 2.7 Destino de la exportación

Los principales países a los que se destinan los vegetales orientales son Estados Unidos de América (USA), Canadá y la Unión Europea (UE). De los encuestados, la mayor proporción (27.3%) de exportadores comercializan sus productos hacia los tres mercados. Hacia UE y Canadá 18.2% y 15.2% hacia USA, Tabla 9.

**Tabla 9.** Exportadores según mercados externos utilizados

Mercados externos	Exportadores	Porcentajes
Estados Unidos (USA)	5	15.2
Unión Europea (UE)	4	12.1
Canadá	4	12.1
USA, UE	3	9.1
USA, Canadá	2	6.1
UE, Canadá	6	18.2
USA, Canadá, UE	9	27.3
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>100.0</b>

Un total de 12 exportadores indicaron a Canadá como su primer mercado de exportación, 11 a USA y 10 a la UE, esto resulta en proporciones similares. Sin embargo, en la encuesta se destaca que 20 exportadores consideran la UE como su primer o segundo mercado de exportación (Tabla 9). Esto quedó evidenciado por Martínez *et. al.* (2007), quienes reportaron que para el período entre 2001 y 2006, el mayor volumen de vegetales orientales exportados fueron comercializados hacia Europa.

**Tabla 10.** Exportadores según importancia de los mercados externos utilizados

Mercados externos	1 <sup>er</sup> Mercado	2 <sup>do</sup> Mercado	3 <sup>er</sup> Mercado	Total
USA	11	6	2	19
Canadá	12	4	5	21
UE	10	10	2	22
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>20</b>	<b>9</b>	<b>62</b>

De acuerdo con los exportadores, la mayor demanda de vegetales orientales ocurre entre mayo y junio, Figura 15. Según Martínez *et. al.* (2007), esto se debe a que durante el período noviembre-mayo, las zonas productoras de Estados Unidos, Canadá y México reducen su participación en la producción, debido a las bajas temperaturas. Por lo tanto, es favorable la producción de vegetales orientales para la República Dominicana, suplir a los mercados en las épocas en que se tiene menor competencia en el mercado.

Los exportadores coinciden en que el mes de agosto es cuando se registra el menor volumen de exportación. Martínez *et. al.* (2007) indican que en los meses posteriores al mes de junio el volumen de exportaciones dominicanas tienden a disminuir debido a la competencia de otros países incluyendo los países clientes. Según las estadísticas de producción y exportación de vegetales orientales de la Junta Agroempresarial Dominicana (JAD-MIP), ADEXVO, IDIAF y la Misión Técnica de Taiwán, los datos históricos de ventas entre los años 2001 a 2007, el pico de mayor volumen de exportación se presenta entre mayo y junio, comportamiento que se mantienen en el año 2007, como se muestra en la, Figura 14.



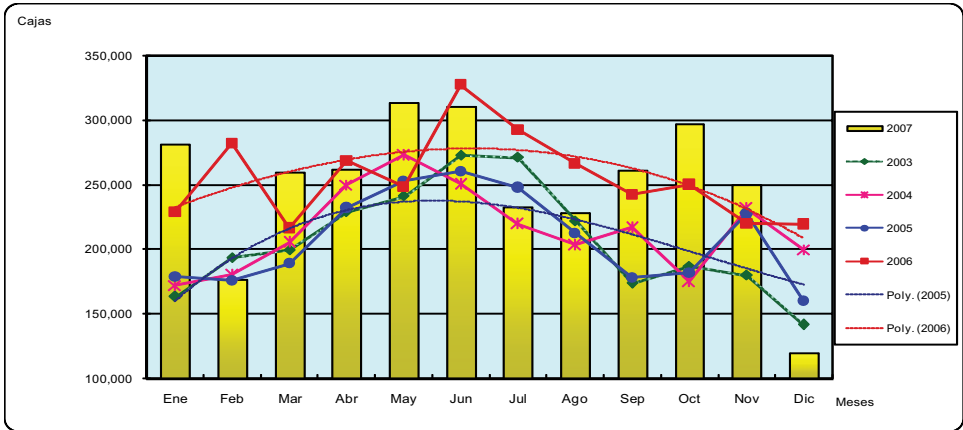


Figura 14. Meses de mayor demanda de vegetales orientales, según exportadores

## 2.8 Dificultad para satisfacer demanda

Los exportadores encuestados señalan que vainita, ají, berenjena y cundeamor son los vegetales que presentan mayor grado de dificultad para cumplir con los volúmenes demandados. En la Figura 15, se muestran las respuestas de los exportadores al respecto. Esto evidencia que estos son los vegetales de mayor volumen de demanda. Para enfrentar esta dificultad y convertirla en oportunidad, debe existir una verdadera asociación entre los exportadores y un compromiso con el cumplimiento de las normas de calidad y los volúmenes contratados.

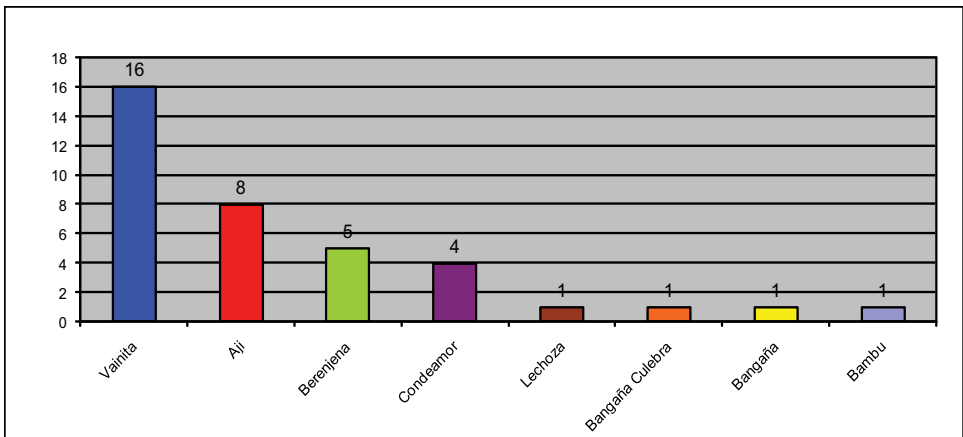
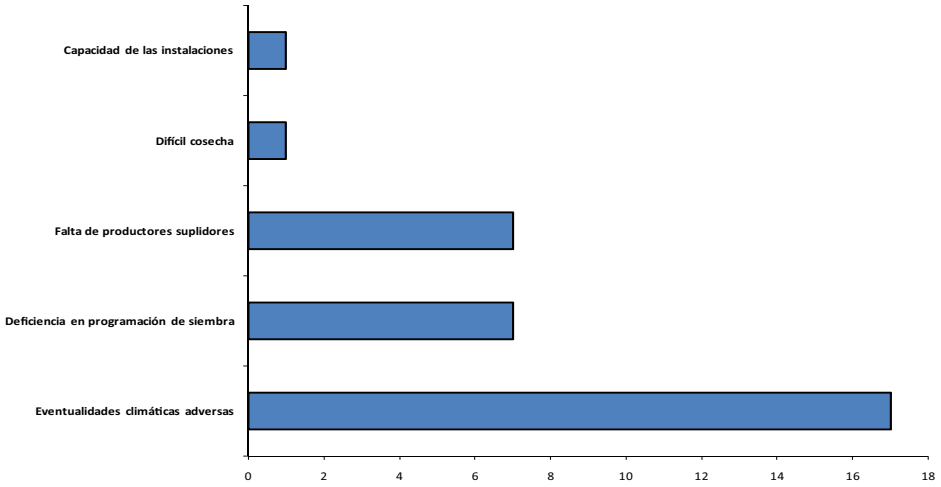


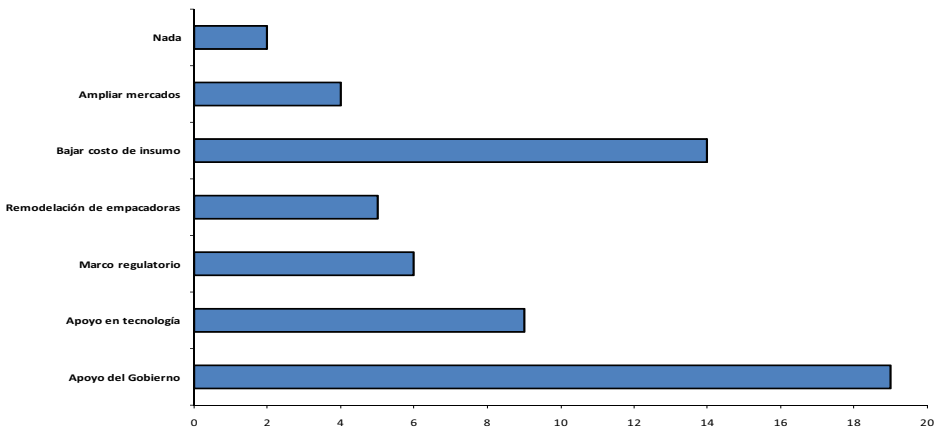
Figura 15. Productos con dificultad para cumplir con demanda, según exportadores

Los exportadores destacaron que las dificultades en el cumplimiento con los pedidos se deben a eventualidades climáticas adversas, deficiencia en la programación de siembra la falta de productores que les suplan, Figura 16. Los fenómenos atmosféricos pueden reducir de manera significativa la producción y por ende, el volumen que requiere el exportador. Las demás razones se explican por la falta de asociación entre los involucrados.



**Figura 16.** Razones de las dificultades para cumplir con la demanda

Una leve mayoría de los exportadores (19) consideran que para incrementar la oferta de vegetales orientales debe haber mayor apoyo del Estado Dominicano, Figura 17. Ellos entienden que el Estado Dominicano debe crear las condiciones para acceder a financiamientos que permitan mejorar la competitividad del sector. Además, muchos de ellos (14) consideran que debe bajar el costo de los insumos.



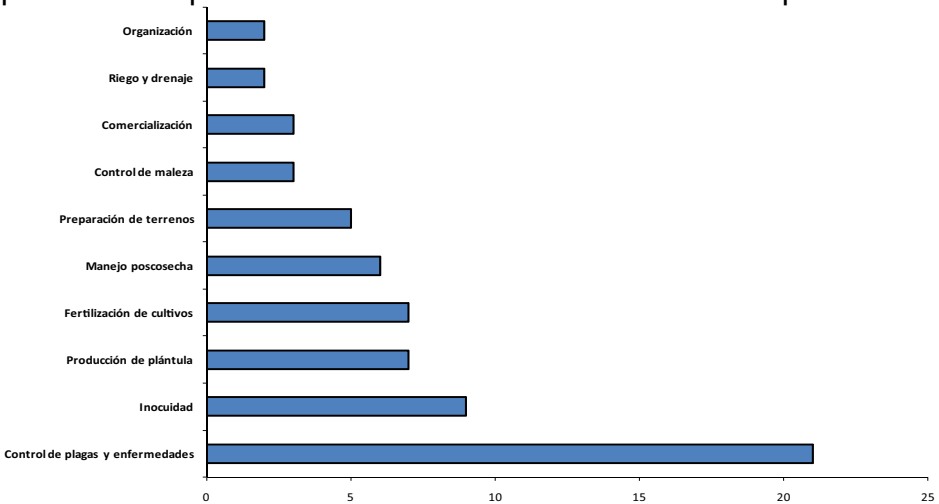
**Figura 17.** Condiciones para mejorar oferta, según exportadores





## 2.9 Necesidad de capacitación

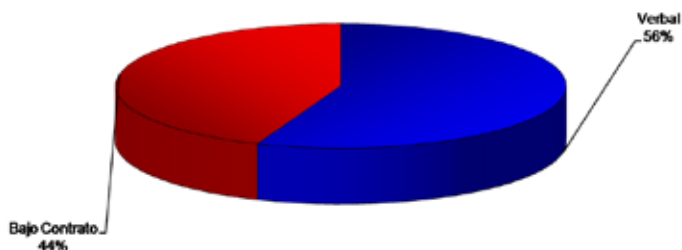
Los exportadores consideran que debe haber más capacitación en el sector de los vegetales orientales, en la, Figura 18 se muestran las respuestas sobre los temas de mayor interés. Los aspectos más relevantes son control de plagas y enfermedades (21) e inocuidad (9). Esto se debe a las exigencias de los mercados, principalmente de los Estados Unidos, para que se oferten productos con niveles mínimos de residuos químicos.



**Figura 18.** Temas en que se necesita capacitación en el sector de los vegetales orientales, según los exportadores.

## 2.10 Disposición de exportadores a comprar a productores del PAS

La totalidad de los exportadores encuestados están en disposición de comprar vegetales orientales a productores ubicados en el ámbito de ejecución del PAS. 18 lo haría bajo contrato y 15 exportadores de manera verbal. Estos últimos lo harían de esta forma, debido a los cambios del mercado, Figura 19.



**Figura 19.** Condiciones de negociación con productores del PAS, según exportadores.

De los exportadores que están dispuestos a comprar a productores del PAS bajo contrato, el 75% manifestó que en el contrato se debe especificar la cantidad del producto. El 25% indicó la importancia de la especificación del cultivo, Tabla 11. Estos datos muestran que el concepto ‘calidad’ no es muy importante para estos exportadores (prefieren cantidad y el cultivo) o puede considerarse de antemano, pues ninguno de ellos indicó que la calidad del producto debía especificarse en el contrato.

**Tabla 11.** Especificaciones en el contrato de compra, según los exportadores

Especificación de Compra	Exportadores	Porcentajes
Cantidad	9	75.0
Cultivos	3	25.0
<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100</b>

Por otro lado, los exportadores, con excepción de uno, están de acuerdo con registrarse en la página web para promocionar sus productos. Esta página es una iniciativa del Proyecto Agricultura Sostenible. Ellos resaltaron la importancia de contar con un medio como éste. El exportador que no está dispuesto a registrarse indicó que tiene sus propios medios para contactar sus clientes; además expresó que pasa la mayor parte del tiempo fuera del país.

### 3. DETENCIONES POR FALTA DE INOCUIDAD

Las violaciones a los procedimientos del manejo de poscosecha de los vegetales y fallas en el sistema de inocuidad han provocado las detenciones que han causado el cierre de empresas exportadoras. El mercado internacional ha establecido controles estrictos en la verificación de la calidad y sanidad de los frutos comercializados. El tipo de agricultura que desarrollan los agricultores del PAS constituye una oferta que puede contribuir a la reducción de las detenciones por el control en el uso de los pesticidas.

En varias ocasiones, embarques de vegetales enviados desde República Dominicana, han sido decomisados y eliminados, en los puertos de entrada (Martínez *et. al* 2007). Las razones principales de estos decomisos han sido la presencia de insectos y la contaminación por residuos de pesticidas en los frutos. En la Tabla 11, se presentan las detenciones realizadas por el Food And Drug Administration (FDA) de los Estados Unidos desde enero de 2007 a marzo de 2009, Tabla 12.

**Tabla 12.** Detenciones mensuales en el período 2007-2009

Trimestre	Meses	Año 2007	Año 2008	Año 2009
I	En	5	8	0
	Feb	9	3	4
	Mar	31	7	5
II	Abr	34	5	
	May	210	3	
	Jun	97	3	
III	Jul	26	3	
	Agos	14	7	
	Sept	11	1	
IV	Oct	10	1	
	Nov	13	5	
	Dic	9	4	
<b>Total</b>		<b>469</b>	<b>50</b>	<b>9</b>

**Fuente:** Secretaría de Estado de Agricultura

Sin embargo, se evidencia una drástica reducción de las detenciones realizadas por la FDA. Esto indica que los productores de vegetales dominicanos han recibido y ejecutado las recomendaciones provenientes en los talleres, días de campo, y otras actividades de extensión que tienen que ver con las BPA (Buenas Prácticas Agrícolas), las BPM (Buenas Prácticas de Manufacturas), trazabilidad y otras informaciones referentes a las normas establecidas por los países importadores. Esto es importante a la hora de mejorar la competitividad frente a otros competidores de la región. Otro aspecto importante que ha contribuido con la reducción de las detenciones, es la puesta en marcha del programa de pre-inspección de exportaciones de vegetales orientales llevada a cabo por la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), a fin de garantizar el nivel adecuado de protección.





## 4. COMENTARIOS FINALES

Del presente trabajo se puede concluir que existen oportunidades para enlazar los productores del PAS con el sector exportador de vegetales orientales. Al momento de aplicar la encuesta los exportadores de vegetales orientales estaban siendo cuestionados debido a los altos niveles de residuos de pesticidas con que estaban enviando las cargas a los diferentes países de destino.

Dado que la orientación esencial del PAS es enseñar a los productores a producir con la cantidad mínima de pesticidas, éstos resultan de gran interés a los exportadores de vegetales orientales. Por lo que se considera a los productores del PAS como de gran potencial al producir vegetales orientales para exportación libre de plaguicidas.

Se recomienda determinar cuántos productores de los que están bajo la influencia del PAS, tienen el interés y las condiciones para producir vegetales orientales para conectarlos con los exportadores. Además, de cumplir con los estándares de calidad para exportar los alimentos. También, el uso de los plaguicidas debe mantenerse en estricto control y los productores continuar capacitándose en la forma de cómo minimizar el uso de los químicos con otras alternativas.

Los exportadores tienen el interés y la intención de hacer negocios con los productores del PAS, por la razón del tipo de agricultura que utilizan, cuyo manejo combina tecnología y consideraciones ecológicas equilibrada y principios económicos. Sin embargo, otros requerimientos que son exigidos cuando se compite en mercados exteriores deben cumplirse. Por ejemplo, debe implementarse las buenas prácticas agrícolas y al mismo tiempo mejorar la productividad.

Las características que presenta el exportador de vegetales orientales deben tomarse en cuenta para la toma de decisiones y la planificación estratégica de los productores involucrados, las cuales para permanecer en un largo plazo en este negocio exige la asociación de éstos para mantener siempre el volumen con la calidad exigida, la cual es de vital importancia en la comercialización.





## 5. REFERENCIAS

- CEDAF (Centro para el Desarrollo Agropecuario y Forestal, DO). 1998. Vegetales Chinos. CEDAF, Guía Técnica No. 32, serie cultivos. Santo Domingo, DO.
- López, J. 2005. Establecimiento de una base de datos de indicadores económicos clave para el Cluster Hortofrutícola de La Vega. United State Agency (USAID). Consultado el día 2 de febrero del 2007. Disponible en: <http://www.usaid.gov/dr/docs/resources/estudios>
- Martínez, C.; Jiménez, J.; Wu; Peng-Lo. 2007. Los vegetales orientales en la República Dominicana. Instituto Dominicano de Investigaciones Agropecuarias y Forestales (IDIAF). Santo Domingo, DO 76 pp.
- Qualitas, S.A. 2006. Estudio de evaluación socioeconómica de los pequeños agricultores del Proyecto de Desarrollo Agrícola Sostenible de la Región Norcentral de la República Dominicana. Qualitas, Santo Domingo, DO.
- Registros 2001-2007. Estadísticas de Producción y Exportación de Vegetales Orientales. JAD-MIP, ADEXVO, IDIAF y Misión Técnica de Taiwán. La Vega, DO.









**Instituto Dominicano de Investigaciones  
Agropecuarias y Forestales**

Calle Rafael Augusto Sánchez # 89, Ensanche Evaristo Morales  
Santo Domingo, República Dominicana

Tel.: 809-567-8999/ 809-683-2240 Fax (809) 567-9199

E-mail: [idiaf@idiaf.org.do](mailto:idiaf@idiaf.org.do)

Sitio Web: <http://www.idiaf.org.do>

**Centro Norte**

Imbert No. 5, Las Carolinas La Vega, República Dominicana

Tel.: 809-242-2144 / Fax: 809-242-3345

E-mail: [cnorte@idiaf.org.do](mailto:cnorte@idiaf.org.do)

ISBN: 978-9945-448-41-5



9 789945 448415