

Judith Ann Francis Coordinadora, Proyecto de Cultivos Frutales del IICA

El subsector de la fruta en el Caribe Producción, procesamiento, comercialización y perspectivas futuras.

INTRODUCCION

La fortaleza y el éxito de la agricultura de un país o región dependen de su habilidad para satisfacer la demanda del mercado local, regional e internacional de determinados productos agrícolas frescos, semiprocesados o terminados, de manera sistemática y oportuna, y a precios competitivos. Tradicionalmente, la región del Caribe ha sido importadora neta de alimentos procesados y exportadora de productos agrícolas brutos -sobre todo azúcar, arroz, cacao, café y banano no refinados- la mayoría de los cuales, por lo general, son transformados aún más en los mercados extrarregionales. Los productos tradicionales generan valiosas divisas, ocupan la mayor parte de la tierra agrícola productiva y proporcionan empleo a importantes segmentos de las comunidades rurales y a otros actores de la cadena de productos básicos. Estos productos han recibido y siguen recibiendo amplio apoyo por parte de los gobiernos, poseen asociaciones industriales sólidas, mercados garantizados y un sistema de transporte generalmente bien desarrollado para la exportación a los mercados de Europa y América del Norte. Por el contrario, la incipiente agroindustria frutícola no tradicional en la región del Caribe, incluyendo la de frutas no tradicionales, no ha recibido el mismo grado de apoyo y, en consecuencia, no ha podido alcanzar su máximo potencial. Este sector, con poco capital y carente de coordinación y de un entorno propicio, a menudo es descrito como subdesarrollado y subcapitalizado.

La región del Caribe se extiende hacia el este, entre América del Norte y del Sur e incluye los estados insulares, con litorales al mar Caribe, y los países mediterráneos de Guyana, Suriname y Guyana Francesa, en América del Sur, así como Belice, en América Central. Además de estar separados por tierra y agua, predominan diferencias culturales, étnicas, políticas y de idioma. Para propósitos de este artículo, el análisis se concentrará en los países que son miembros de CARICOM: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Dominica, República Dominicana, Grenada, Guyana, Haití, Jamaica, St. Kitts y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Trinidad y Tobago y Suriname. El Centro Regional Caribe del IICA trabaja principalmente con estos países.

A fines de los años ochenta, debido a la amenaza de pérdida de mercados preferenciales para los principales productos agrícolas, particularmente banano y azúcar, así como a los bajos precios a nivel mundial para otros productos como café y cacao, muchos países caribeños se concentraron en el subsector agrícola no tradicional como una fuente adicional de divisas y empleo. De esta manera, se lanzaron y pusieron en práctica muchas iniciativas en el marco de los programas de diversificación agrícola. Se establecieron unidades especiales, por ejemplo, la Asociación de Exportadores de Jamaica (JEA) y la Organización de Comercialización y Promoción de Jamaica (JAMPRO), la Unidad de Coordinación de Diversificación Agrícola de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS/ADCU), y la Corporación de Alimentos del Caribe / Compañía Mercantil del Caribe (CFC/CATCO), dentro del CARICOM, las cuales recibieron financiamiento de organismos internacionales para supervisar y promover las exportaciones con el fin de aumentar el comercio de cultivos seleccionados, como frutas tropicales frescas (salvo el banano), tubérculos, hortalizas y flores en mercados internacionales. Hasta la fecha, el éxito de los programas regionales de diversificación agrícola ha sido ambiguo y sólo es evidente a nivel de país o empresa individual.

Una mirada al Caribe / The Caribbean at a glance



La diversificación hacia la producción, el procesamiento y la comercialización de frutas tropicales no tradicionales planteó serios desafíos a los empresarios y a entidades de asistencia (principalmente organismos financieros, de investigación, desarrollo y extensión) en vista del predominio del monocultivo y la infraestructura inherente que la respalda. No se pudo identificar a ningún grupo de interesados que hubiera sido preparado y contara con las herramientas adecuadas para hacer la transición de un sistema de monocultivo a uno de multicultivo, o bien, para producir, procesar o comercializar de manera exitosa frutas tropicales no tradicionales en gran escala. La visión predominante era que las condiciones ecológicas y los vínculos históricos con Europa y América del Norte dotaban a la región de una ventaja comparativa con respecto a la comercialización de frutas tropicales no tradicionales.

El resultado es que las frutas no tradicionales para el mercado de frutas frescas -tanto local como de exportación- y para su procesamiento, han sido cultivadas y continúan cultivándose en jardines caseros, zonas "silvestres" y unos cuantos huertos pequeños y medianos. Este escenario ha tenido y sigue teniendo serias repercusiones sobre el desarrollo sostenible de la industria frutícola del Caribe en vista de que no se pueden satisfacer de manera adecuada y sistemática la demanda del mercado y los requerimientos de los mercados regionales e internacionales para fruta fresca y procesada. En consecuencia, los procesadores de fruta en gran escala sostienen sus operaciones importando pulpa de fruta congelada o aséptica, puré y concentrados de fuentes extrarregionales, como por ejemplo, de India, Brasil y Tailandia. Esto obedece principalmente a la poca disponibilidad de fruta semiprocesada de calidad uniforme a precios competitivos. El seso vegetal (ackee) enlatado y congelado producido en Jamaica es uno de los principales productos derivados de la fruta, el cual puede alardear de ser un producto auténticamente caribeño.

En muchos casos, el avance de la producción en gran escala, el procesamiento y la comercialización para la exportación de fruta ha sido obstaculizado principalmente por problemas de plagas y enfermedades, factores que reducen la disponibilidad de la fruta fresca. Lo anterior se puede ilustrar con varios casos, tales como la reducción en las exportaciones de papaya de Jamaica debido al brote del virus de mancha anular y las restricciones a un pujante comercio regional de fruta fresca entre países miembros del Caribe a mediados de los años noventa debido a la aparición de la cochinilla rosada.

Los productos frescos y procesados son comercializados en mercados locales, regionales y extrarregionales, sin embargo, por numerosas razones el comportamiento conjunto de la industria frutícola no tradicional en los mercados de exportación no ha generado cantidades

considerables de divisas que puedan equipararse al comportamiento actual de los productos tradicionales. El limitado éxito registrado hasta la fecha ha sido posible merced a la adopción de estrategias innovadoras y modernas tecnologías agronómicas, de procesamiento y empaque. El sólido comportamiento de ciertas empresas frutícolas obedece primordialmente a las destrezas empresariales y al espíritu competitivo de empresarios individuales. La disponibilidad de datos comerciales para mostrar el comportamiento de las exportaciones, es limitada. Sin embargo, una encuesta reciente realizada a empresas de procesamiento de fruta en el Caribe reveló que las ventas anuales se aproximaba a los US\$ 100 millones (Francis, 1999). De manera similar, los datos de exportación para la fruta fresca (salvo el banano) de países seleccionados (8) mostraron una suma aproximada a los US\$ 30 millones al año. Finalmente, las estadísticas de la FAO para 1990 - 1998 revelaron que las exportaciones anuales totales de fruta (incluyendo el banano) y hortalizas para todos los países del Caribe (incluyendo Belice) rondaban los US\$ 325 millones.

Vistazo general de la industria frutícola

La industria frutícola abarca las actividades de producción, procesamiento y comercialización (sin incluir el banano).

Producción

Una amplia variedad de frutas se cultiva principalmente en jardines traseros, en huertos de varias frutas y, en una escala limitada, en huertos de una sola fruta (Francis, 1995). Aún no se ha determinado la cantidad total de tierra que se dedica actualmente a la producción de frutas en el Caribe. Las fincas pequeñas son el tipo de propiedad predominante y la mayoría de los agricultores (> 80%) ocupa menos de dos hectáreas de tierra y muchos de ellos cultivan menos de media hectárea. Las plantaciones comerciales (>5 hectáreas) son principalmente de mango, papaya, aguacate, cítricos, coco y, en menor medida, piña, maracuyá, seso vegetal y acerola de las Antillas. Las plantaciones de coco, cítricos, aguacate y mango son las más predominantes, mientras que los sembradíos de frutas exóticas son un fenómeno más reciente, que data de menos de diez a quince años. Aparte de cultivar diversas frutas, los productores han hecho poco por seleccionar los cultivos y variedades más adecuados, ya sea los de mayor rendimiento o los de mayor potencial para el mercado, lo que permitiría difuminar el riesgo. Los retos que enfrentan los productores de frutas tropicales en el Caribe se pueden demostrar analizando la producción de mango, piña y papaya.

Los principales exportadores de mango son República Dominicana, Haití y Jamaica. Los demás países exportan cantidades pequeñas de esta fruta. Sin embargo, la reciente propagación del gorgojo de la semilla de mango a ciertos países exportadores de mango de la Organización de Estados del Caribe Oriental ha tenido un considerable impacto negativo sobre las exportaciones al mercado estadounidense. Las moscas de la fruta también restringen las exportaciones a este lucrativo mercado. Si bien existen oportunidades para que los países de la OECS redirijan sus exportaciones hacia Canadá y otros mercados, la falta de espacio en carga aérea para transportar la fruta fresca directamente a estos destinos ha restringido su capacidad para sacar provecho de estas oportunidades de mercado. En consecuencia, las limitaciones de tipo logístico son un importante desafío que obstaculiza la exportación de fruta fresca en el Caribe.

Los principales países productores y exportadores de piña son República Dominicana y Guyana. El retiro de la compañía Dole de República Dominicana y la restricción sobre las exportaciones provenientes de Guyana debido a la aparición de la cochinilla rosada, han reducido las exportaciones de piña dentro de la región y desde el Caribe hacia terceros países. No obstante, nuevos actores han penetrado el mercado, a saber, Trinidad y Tobago y Dominica, pero las restricciones a la producción y una planificación deficiente han limitado a estos actores en sus esfuerzos por alcanzar competitividad y ampliar su participación en el mercado. Las tecnologías empleadas varían de un país a otro, y lo mismo sucede con las variedades que se cultivan, por ejemplo, Trinidad y Tobago produce híbridos con el nombre de "Mausica and Tableland", Dominica produce la variedad Montserrat y ciertas variedades

taiwanesas, y Guyana produce principalmente la variedad Montserrat. Las exportaciones se dirigen principalmente a Barbados y a otros destinos caribeños seleccionados. Cabe señalar que actualmente los productores de piña del Caribe enfrentan competencia por parte de proveedores extrarregionales en la región.

Los agricultores, intermediarios y exportadores han reconocido que el cultivo de la piña es un negocio lucrativo y se han dedicado a su producción y comercialización, pero sin contar con la asesoría y el respaldo técnico necesarios. Los productores en algunos países (por ejemplo, Trinidad) han extendido la producción a suelos arcillosos, que no son los más idóneos para el cultivo de la piña, mientras que muchos productores regionales no están aplicando las mejores prácticas agrícolas. Por otro lado, se siembran varios cultivos intercalados y, en algunos, casos los agricultores no están seguros de las variedades cultivadas. En los primeros seis meses del año 2001, se ha observado un enfoque renovado con el apoyo del IICA en colaboración con el CIRAD y los gobiernos nacionales en países seleccionados, cuyo fin es mejorar los sistemas de producción y comercialización de piña para lograr sostenibilidad económica y ambiental. El enfoque aplicado pretende corregir la situación e involucra la capacitación de todas las partes interesadas en agronomía y manejo de la piña. También se está haciendo énfasis en el mejoramiento de las destrezas en la investigación en el campo con el propósito de garantizar que la calidad de la misma sea suficiente para impulsar mejoras en la finca y en el mercado.

La industria de la papaya en Jamaica también constituye un buen ejemplo para estudiar los aspectos, desafíos y oportunidades relacionadas con el subsector frutícola en el Caribe. La industria se expandió de 44 hectáreas en 1990 a 423 hectáreas en 1994, lo que fue respaldado con una estrategia de comercialización agresiva que le dio a Jamaica una ventaja competitiva en los mercados internacionales por su popular variedad "solo". Para ello, se construyeron sofisticadas plantas de empaque y se emplearon tecnologías adecuadas. El rápido inicio y diseminación del virus de mancha anular de la papaya en 1994 ejerció un impacto negativo sobre la industria, ocasionando la desaparición de muchas fincas grandes. Otros desastres naturales, como inundaciones, y la inestabilidad económica, principalmente la devaluación del dólar jamaicano, que aumentó el costo de los insumos y con ello, el costo de la producción, afectaron aún más la capacidad de Jamaica de mantener su participación en el mercado. En el año 2000, Jamaica registró un total de ventas por exportación de US\$ 3.373.952 en comparación con el total registrado de US\$ 6.627.522 en 1998. La Asociación de Exportadores de Jamaica (JEA) participa en un programa de motivación a los agricultores para promover la producción y, de esta manera, recuperar la participación de este país en el mercado, sin embargo, la respuesta no ha sido muy alentadora. Cabe destacar que Jamaica aún se encuentra en la lista de los principales exportadores de papaya para el mercado estadounidense, ocupando el cuarto lugar con base en el volumen, después de países como México, Belice y Brasil, y el tercer lugar con base en el valor, después de México y Belice.

Las limitaciones que afectan la producción de frutas en el Caribe se pueden resumir de la manera siguiente:

- Variabilidad y mezcla de los cultivos, lo que conlleva a la falta de uniformidad en cuanto a calidad y cantidad de todas las variedades.
- Predominio del pequeño agricultor y de plantaciones mixtas, lo que afecta la calidad y refuerza la incapacidad de satisfacer las demandas del mercado.
- Plagas y enfermedades.
- Alto costo de la producción -mano de obra e insumos.
- Limitado conocimiento técnico y/o falta de aplicación de prácticas agrícolas óptimas.
- Limitada investigación y desarrollo para respaldar la reingeniería de los sistemas de producción de frutas.
- Limitaciones logísticas -incapacidad de llevar la producción a los mercados designados debido a la deficiencia del transporte aéreo y marítimo.
- Falta de apoyo financiero y de un entorno propicio.

Procesamiento

Se sigue considerando que el procesamiento de frutas ofrece al Caribe el mayor potencial para sostener el crecimiento de la industria frutícola en la región. La variedad de productos que se elaboran actualmente es muy amplia: mermeladas y jaleas, vinos, bebidas de fruta, frutas acarameladas, salsas (a base de fruta y otras también de pimiento picante), meriendas (fruta seca y frituras), helados y yogurt. El procesamiento de bebidas de fruta, jugos, puré y concentrados, principalmente de cítricos, genera importantes divisas en el comercio intrarregional y extrarregional. Aproximadamente el 80% de las empresas son artesanales, pequeñas y medianas, y pertenecen y son manejadas principalmente por mujeres. Las plantas procesadoras de mayor tamaño poseen los sistemas de procesamiento más avanzados, pero la debilidad de la base productiva limita el crecimiento. El sector de procesamiento de cítricos en Jamaica y Trinidad y Tobago se ha visto negativamente afectado por un descenso en la producción debido a la aparición del virus Tristeza de los cítricos (CTV). A pesar de todo esto, en la mayoría de los países se pueden encontrar modelos exitosos de empresas de procesamiento de frutas (Francis, 1999).

El procesamiento del coco para convertirlo en aceite y productos afines se ha visto afectado por un aumento en el procesamiento en toda la región de frijol de soya para obtener aceite y pienso, así como por los reportes sobre sus efectos negativos sobre la salud (los cuales ya han sido desechados). Además, los consumidores locales han desarrollado preferencia por los aceites de soya y maíz. Se han observado intentos por diversificar la industria del coco fabricando otros productos derivados, tales como agua de coco embotellada (Dominica, Jamaica y Trinidad y Tobago), cremas congeladas y enlatadas (República Dominicana y San Vicente) y productos de margarina saborizados (Barbados). Estas iniciativas recientes, junto con otros intentos por reavivar el uso del aceite de coco para cocinar y ampliar las opciones de producto, han sido obstaculizadas por la falta de disponibilidad de cocos para su procesamiento, precios no competitivos y la no disponibilidad de mercados. Las plantaciones han sido abandonadas o se han visto afectadas por desastres naturales (huracanes y problemas de plagas y enfermedades).

Las industrias de procesamiento de café y cacao se encuentran en República Dominicana, Haití, Jamaica y Trinidad y Tobago. Los productos de café de República Dominicana, Haití y Jamaica tienen empaques atractivos (bolsas, latas y aluminio) y alcanzan altos precios en los mercados internacionales, en particular los productos provenientes de Jamaica. Si bien en la región se produce una gama de productos a base de cacao y dulces de chocolate enlatados, los granos de cacao de alta calidad se exportan en forma semiprocesada a mercados internacionales, donde son sometidos a mayores transformaciones. República Dominicana ha estado a la vanguardia en la diversificación hacia la producción orgánica y la comercialización de cacao y café, y se ha creado un nicho en el comercio de productos orgánicos. En el año 2000, este país reportó ventas por exportaciones equivalentes a US\$ 5,2 millones y US\$ 0,63 millones para el cacao y el café, respectivamente.

Con respecto al procesamiento de frutas no tradicionales, el país que predomina es República Dominicana debido a la disponibilidad de materia prima local y a las avanzadas tecnologías empleadas por diversas empresas. Jamaica y Trinidad y Tobago también poseen una pujante industria, pero en el caso de Trinidad y Tobago, el sector lo dominan empresas artesanales o en pequeña escala, las cuales producen principalmente para el mercado local. El bajo costo de la energía permite a Trinidad y Tobago tener una clara ventaja ya que sus productos pueden tener precios competitivos. Las empresas más grandes dependen de materias primas importadas, aunque algunas han desarrollado mecanismos para obtener materias primas directamente de los agricultores mediante arreglos contractuales o métodos innovadores. Suriname otrora tuvo un floreciente sector de procesamiento de frutas no tradicionales, pero éste ha decaído debido a una coyuntura económica desfavorable y a la apertura de sus mercados para una amplia gama de productos importados, incluyendo productos de CARICOM. Los procesadores de fruta de Suriname encuentran difícil competir ya que enfrentan serias limitaciones financieras y no pueden penetrar mercados principalmente debido a conexiones aéreas y marítimas deficientes, sobre todo con otros mercados caribeños. Los procesadores de fruta de Guyana padecen restricciones similares y varias de sus plantas de enlatado de piña han cerrado por dificultades en la obtención de materia prima, la incapacidad para

adquirir latas a precios competitivos y el alto costo e inestable suministro de servicios públicos.

Cabe mencionar que en la mayoría de los países, los demás insumos principales empleados por los procesadores, incluyendo envases y aditivos alimentarios, son importados y están sujetos a aranceles e impuestos, lo cual dificulta aún más su capacidad para producir a precios competitivos. En los países en donde el empaque se produce localmente, los procesadores por lo general no están satisfechos con la calidad o variedad disponible.

El potencial del sector de procesamiento de frutas no tradicionales permanece relativamente inexplorado, a pesar de que varias empresas han logrado competir con éxito en mercados regionales e internacionales. Las razones de su éxito pueden resumirse de la siguiente forma:

- Producto único -empaque atractivo, alta calidad
- Innovación -adquisición de materia prima, productos, comercialización
- Versatilidad -no dependen de un solo producto
- Precio competitivo y posicionamiento
- Buen acceso al consumidor
- Buena promoción -posicionamiento de marcas
- Aceptación en el mercado nacional
- Mejoramiento de las capacidades técnicas
- Fuerte determinación y empuje de los propietarios y gerentes

Las empresas artesanales, pequeñas y medianas, también disfrutaban de algunas ventajas particulares, a saber:

- Flexibilidad en las operaciones y versatilidad de productos -una combinación de sistemas manuales y mecánicos
- Poca necesidad de materia prima
- Poca necesidad de espacio
- Poca inversión a través del tiempo y bajos riesgos
- Bajos costos fijos
- Concentración en mercados nicho, por ejemplo, de alto valor bajo volumen -producto único
- Capacidad de beneficiarse/tener acceso a financiamiento externo para mejorar las capacidades técnicas

Los procesadores de fruta del Caribe necesitan motivación y apoyo. Algunas de las áreas de intervención que han identificado son:

- Investigación y desarrollo para mejorar los productos y la capacidad de procesamiento, lo cual debería estar disponible para todos los empresarios interesados. La mayoría de los procesadores han logrado solventar sus problemas técnicos pero no están dispuestos a compartir esta información con otras empresas.
- Mayor acceso a la información sobre demanda y tendencias de los mercados locales, regionales e internacionales.
- Acceso a información tecnológica sobre equipos de procesamiento y empaque, así como a paquetes tecnológicos para la elaboración de una variedad de productos.
- Desarrollo y ratificación de normas para las principales categorías de productos.
- Establecimiento de servicios de apoyo de laboratorio para respaldar el desarrollo, la evaluación y la certificación de productos.
- Capacitación para mejorar las destrezas y los conocimientos de los procesadores existentes y del personal pertinente.
- Asistencia financiera para mejorar las plantas.

Comercialización

La comercialización es un aspecto fundamental de toda industria exitosa, no obstante, en el Caribe se trata de un campo que exige un esfuerzo más enfocado. Si bien existen varias entidades de comercialización con la obligación de prestar servicios para apoyar la expansión del comercio en productos agrícolas frescos y procesados, los esfuerzos emprendidos no han rendido resultados significativos. Uno de los principales obstáculos es la falta de financiamiento adecuado y otro, una inhabilidad para equiparar los productos con la demanda existente y proyectada. En el plano individual de la finca o planta procesadora, no se han desarrollado o llevado a cabo estrategias de comercialización coordinadas y muchas empresas todavía dependen de la venta de productos en lugar de crear y satisfacer la demanda. Sin embargo, se realizan intentos por cambiar este enfoque y algunas empresas procesadoras de fruta han empezado a organizar sus propios departamentos de comercialización con una buena dotación de personal. No obstante, la comercialización continúa siendo un desafío para las empresas pequeñas, medianas y artesanales que carecen de los recursos humanos o financieros para desarrollar y poner en práctica estrategias de comercialización exitosas.

Perspectivas futuras

Chang (2001) informó que la producción mundial de frutas tropicales ha aumentado en un 3% (a 60,4 millones de toneladas) y que el crecimiento está relacionado con la expansión del área de siembra. Existe consenso internacional en que el mercado mundial de frutas tropicales frescas y procesadas seguirá creciendo, principalmente a razón de una creciente demanda por parte de los consumidores de alimentos más variados y saludables. Sin embargo, los consumidores también esperan que los alimentos sean inocuos y producidos conforme a normas éticas y ambientales. Estos y otros temas presentan serios desafíos para los productores y procesadores caribeños en sus esfuerzos por acrecentar su participación en los mercados nacionales, regionales e internacionales. En estos desafíos también se incluyen los aspectos relativos a la base de recursos naturales, financiamiento e inversión, conformidad con los requisitos del comercio internacional y un entorno propicio, aspectos que son fomentados merced a la adopción de medidas gubernamentales apropiadas

Base de recursos naturales

La base de recursos naturales en el Caribe es limitada. Gumbs (1998) informó que el área terrestre total en la región es de aproximadamente 25 millones de hectáreas (ha) y que únicamente una pequeña porción, 871.000 ha, puede considerarse tierra cultivable. El Caribe se caracteriza por un alto porcentaje de terrenos quebrados, donde Dominica, San Vicente y Grenada registran más de un 50% de pendientes muy empinadas (> 20 grados) y Antigua y Trinidad, más de un 20% de terrenos empinados a bastante empinados. Gumbs considera que se ha hecho muy poco por adaptar las tierras calificadas al clima correspondiente. Además de tener que superar la dificultad de sembrar en terrenos empinados, los suelos son difíciles y muchos países han informado que las mejores tierras agrícolas se están empleando en actividades no productivas, las cuales por lo general producen mayores rendimientos para los inversionistas.

La mayoría de los agricultores no son propietarios de la tierra. Algunos la arriendan pero en ciertos países, como en Guyana, la cantidad óptima de años durante los que rige un arrendamiento es de veinticinco (25) años, por lo tanto, los agricultores se muestran renuentes a invertir en la producción de árboles frutales. Estos aspectos conllevan efectos importantes para lograr una producción económica y ambientalmente sustentable de frutas tropicales y restringen aún más los esfuerzos de diversificación por la inhabilidad para atraer inversiones de capital.

Los productores de fruta del Caribe practican principalmente la agricultura de secano. Por otro lado, la base de recursos hídricos en la mayoría de los países está decreciendo y aproximadamente menos del 10% de las fincas son irrigadas. Se prevé que en el futuro los agricultores tendrán que pagar por el agua y esto traerá implicaciones de costos en términos de la competitividad de los precios. Asimismo, los cambios climáticos que el Caribe está

sufriendo y que se espera continúen, así como su impacto sobre la producción de frutas, no están siendo examinados adecuadamente.

Finanzas e inversión

No se han establecido disposiciones especiales para financiar el desarrollo de la industria frutícola en el Caribe. Sin embargo, se ha brindado un significativo apoyo financiero a los proyectos de diversificación agrícola en los Estados del Caribe Oriental, especialmente para las Islas de Barlovento, Jamaica y República Dominicana, que son importantes productoras de banano. James (1998) informó que la Organización de Estados del Caribe Oriental tenía acceso a más de treinta y cuatro millones de dólares estadounidenses para respaldar la diversificación agrícola.

Varias instituciones han financiado programas de diversificación agrícola en el Caribe. Entre ellos figuran el Banco de Desarrollo del Caribe (CDB), la principal institución financiera regional, el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA), el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Europeo de Inversión. Los fondos se asignan primordialmente a créditos en el sector público. Por otro lado, organismos internacionales como el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), la Organización para la Agricultura y la Alimentación (FAO), misiones técnicas como la Agencia para el Desarrollo Internacional de Estados Unidos (USAID), la Misión Francesa de Cooperación Técnica, la Misión Taiwanesa y otras misiones extranjeras, han hecho aportes sobre todo en la forma de donaciones y de capacitación y apoyo técnicos.

En el ámbito nacional, los bancos y/o las fundaciones de fomento, los bancos comerciales privados y otras instituciones financieras otorgan créditos con tasas de interés que varían entre el 10,5% y el 49% (Jamaica) dependiendo de la situación macroeconómica del país, los riesgos previstos y el tamaño de las empresas. El período de gracia es de 2 a 4 años dependiendo de las frutas cultivadas y algunos préstamos, sobre todo los otorgados por los bancos de fomento, son pagaderos según el método de saldos decrecientes.

Varios factores han limitado una captación estable de financiamiento adecuado para el desarrollo del sector frutícola. Los inversionistas interesados se ven frenados por el largo período de gestación requerido para que los árboles den fruto y el correspondiente corto período de permanencia de la fruta (tres meses), así como por la falta de datos sobre evaluaciones financieras y técnicas de las opciones de cultivos múltiples. Además, la incapacidad para obtener tierras de propiedad absoluta limita a los productores al imposibilitarles presentar las garantías bancarias requeridas. Por otro lado, los procesadores de fruta enfrentan desafíos similares para captar financiamiento debido a que los banqueros no tienen un conocimiento adecuado sobre el sector de procesamiento de frutas ni sobre sus necesidades especiales. Asimismo, el sector financiero y bancario no confía en la habilidad de los productores y procesadores para administrar empresas exitosas.

Requisitos del comercio internacional

Cada vez es más difícil comercializar frutas frescas y procesadas si los países no adoptan y aplican sistemas que cumplan con las medidas sanitarias y fitosanitarias del Acuerdo Agrícola de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Algunos países también exigen que los productores adopten Buenas Prácticas Agrícolas, las cuales son dictadas por instituciones públicas como la Administración de Alimentos y Drogas de los EE.UU. (USFDA) y entidades privadas como la EUREPGAP que se rige por los diseños de los principales comerciantes al detalle en la Unión Europea. Asimismo, si los procesadores desean exportar a los EE.UU., Canadá y Europa, se espera que cumplan con los requisitos para aplicar el Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos de Críticos de Control (HACCP). El costo de satisfacer estos requisitos es excesivo y sin el apoyo de organismos internacionales, como el Centro para el Desarrollo Empresarial (CDE) y el Programa Canadiense de Desarrollo de Recursos Humanos para la Competitividad Económica (CPEC), para los productores y procesadores caribeños será difícil cumplir con los mismos. Los gobiernos nacionales también se ven obligados a adoptar leyes

que contemplen los prerrequisitos y a mejorar la infraestructura. Muchos países no han logrado disponer de los recursos para responder a estas exigencias.

La aplicación de estas normas internacionales también requiere que la comunidad científica cuente con los recursos necesarios pero la limitación de conocimientos y experiencia, la inadecuada información sobre el uso de plaguicidas en las fincas y sobre la ecología de plagas y enfermedades, así como la falta de un análisis profundo de los sistemas de producción para definir peligros potenciales, obstaculizan la adopción de medidas para cumplir con las normas. Ciertos empresarios individuales en varios países han logrado superar algunas de estas dificultades y han obtenido la certificación; por ejemplo, algunas plantas procesadoras de fruta en República Dominicana, Jamaica y Trinidad y Tobago han obtenido la certificación del HACCP. No obstante, todos los países caribeños deben cerrar las brechas existentes en el conocimiento y en los recursos científicos, técnicos y financieros que les impide satisfacer los requisitos internacionales.

Políticas gubernamentales

Las autoridades gubernamentales por lo general perciben que el subsector de la fruta es débil. Esta percepción obedece principalmente a la falta de información ya que se han emprendido pocas acciones para cuantificar el sector en términos de la cantidad de participantes y/o del valor total de su contribución conjunta a las economías nacionales. Por otro lado, existe cierta reticencia por parte de los empresarios a apoyar la recopilación de datos que es fundamental para tomar decisiones acertadas. Esta situación emana de la creencia que si participan en este ejercicio serán sometidos al pago de mayores impuestos. Sin embargo, se acepta que el sector contribuye a la generación de empleo y que puede contribuir aun más al Producto Interno Bruto (PIB). En el caso de las empresas frutícolas, no se reconoce a las empresas micro/artesanales ni a las industrias en pequeña escala, y para las industrias medianas y grandes, los datos se recopilan y se combinan en la categoría general de la industria alimentaria. Además, a los pequeños productores de fruta normalmente se les excluye de la recolección de datos.

Los gobiernos necesitan determinar la contribución del subsector frutícola a las economías nacionales, definir claramente el papel y las políticas para la industria y hacer provisiones - financieras, físicas y humanas- para fomentar su crecimiento y desarrollo. El establecimiento de un entorno propicio con incentivos adicionales, fiscales y de otro tipo, constituye un requisito previo para sacar adelante este sector. Entre los aspectos que los gobiernos deben abordar en colaboración con los interesados clave para apoyar el crecimiento y la expansión de la industria de la fruta figuran:

- Estabilizar el marco macroeconómico para propiciar un entorno que atraiga la inversión y evite el aumento del valor de las tasas de cambio de divisas.
- Adoptar medidas de apoyo directas compatibles con el Acuerdo de la OMC.
- Establecer una base de datos de todos los productores y de todas las empresas procesadoras de fruta que incluya insumos, productos, cantidad de empleados, datos financieros, etc.
- Formular y poner en práctica estrategias para hacer frente al alto costo de los servicios públicos y aranceles aduaneros que afecta el costo de la producción y, por ende, la capacidad de las empresas para ofrecer precios competitivos.
- Facilitar un mejoramiento en las conexiones aéreas y marítimas para superar las restricciones logísticas y reducir el costo del transporte.
- Actualizar la legislación sobre alimentos de manera que cumpla o exceda las normas internacionales.
- Consolidar el alcance regulador de los ministerios de salud y agricultura para satisfacer los nuevos requisitos comerciales que rigen la sanidad agropecuaria y la inocuidad de los alimentos.
- Mejorar la infraestructura pública, incluyendo los servicios de extensión, investigación y desarrollo y de laboratorio, así como la capacidad para manejar plagas, enfermedades y plaguicidas.

Todo lo anterior deberá realizarse con la estrecha colaboración y el apoyo de todos los que participan en la cadena de producción, procesamiento y comercialización de productos frutícolas.

Conclusión

Existe consenso internacional en torno a que el comercio mundial de frutas tropicales seguirá en expansión. El Caribe ha mostrado que figura entre los actores internacionales en la industria de las frutas tropicales. Sin embargo, una mayor penetración de los mercados requiere de la adopción de estrategias innovadoras que superen las limitaciones y los desafíos que enfrenta el subsector de la fruta. Todos los participantes en la industria -tanto del sector público como privado- deben ser parte de este esfuerzo.

Referencias

Chang, K. (2001). "World Fruit Situation an Outlook". Informe presentado en el Seminario Técnico y de Comercio Internacional sobre Frutas Tropicales y Subtropicales. Kuala Lumpur, Malasia. Julio 2-4. 2001.

Francis, J. A. (1995). "Transformation of Tropical Fruits for the Caribbean- Final Report on a Survey in the English and Dutch-Speaking Caribbean". Informe del IICA/CARIRI. p. 13.

Francis, J. A. (1999). "Status of Fruit Processing Enterprises in the Caribbean". Informe del IICA/CIRAD. ISSN-0534-5391. A2/TT-99-06.

Gumbs, F. (1998). "Agro-ecological Considerations for Caribbean Agricultural Diversification". Universidad de las Antillas Occidentales, 1998. Actas del Taller sobre Modelos para la Diversificación en el Caribe. Agosto 17-18. pp. 78 - 83.

James, L. A. (1998). "Financing Agricultural Diversification in the OECS". Universidad de las Antillas Occidentales, 1998. Actas del Taller sobre Modelos para la Diversificación en el Caribe. Agosto 17-18. pp. 134 - 137.