Centroamérica busca más mercado para sus productos agrarios no tradicionales

Existe un interés creciente por la apertura comercial hacia el mercado europeo

● **SONSOLES OSSET.** Ing. Técnico Agrícola

Los programas de cooperación de la Unión Europea para la promoción de las exportaciones de productos no tradicionales (PNT) de Centroamérica se ha dinamizado mucho en los últimos años. Actualmente se presta más atención a la información y al contacto personal, como lo demuestra el Programa Regional para la Promoción de las Exportaciones Centroamericanas, financiado por Bruselas y desarrollado por la consultora española Fiduc S. L.

Los objetivos de este programa se centran en incrementar las exportaciones centroamericanas de los PNT, diversificar sus producciones y facilitar su acceso a la Unión Europea. Hasta la fecha se han organizado, bajo este proyecto dos misiones comerciales. La primera se celebró en mayo y la segunda en septiembre de este año. Las flores y follajes, plantas ornamentales, frutas y hortalizas, los transformados, los mariscos y pescados, son los principales capítulos de productos agrarios o pesqueros no tradicionales, sobre los que se ha trabajado. Para ello, la organización ha contado con el apoyo de las asociaciones gremiales de exportadores de productos no tradicionales de cada país, CADEXCO, en Costa Rica; GEXPRONT, en Guatemala; APENN, en Nicaragua; APEX, en Panamá; COEXPORT, en El Salvador y FPX en Honduras. Todas ellas son miembros de la Federación de Cámaras de Exportadores Privados de Centroamérica (FECAEXCA). Por parte europea se ha contado con el apoyo de un especialista para cada sector, Axel Werthwein (Alemania) para flores y follajes, Walter Vandenberge (Bélgica) en frutas y hortalizas y Antonio Albert, en transformados, Javier Varona, en temas pesqueros, Antonio Aznar, en asociaciones agrarias y Vicente Caballer, para planta ornamental (todos ellos de España).

Segunda misión de importadores europeos

Durante esta segunda misión se ha dado protagonismo a los productos agrarios frescos y transformados, a diferencia de la primera, en que también se incluyó al sector del pescado y el marisco. Ahora se ha tratado de recoger las experiencias del primer encuentro, que tuvo lugar en mayo, y de consolidar algunos resultados.

Durante la primera visita, según datos aportados por Gonzalo Simón, codirector europeo del programa, se formalizaron 20 contratos en firme y 130 principios de acuerdo, algunos de los cuales han fructificado al poco tiempo.

Roberto Castañedo, propietario de la explotación guatemalteca Planesa de frambuesa y mora y Juan Carlos Díaz, de Helados Alacant. Abajo: Helga de los Ríos, directora del certamen Euroagro, Gonzalo Simón, co-director europeo del programa y Vicente Caballer, especialista en planta ornamental.

En la segunda, se han formalizado 67 contratos y 157 principios de acuerdo. El total de importadores ha sido similar al de la primera, 41, procedentes de Alemania, Bélgica, Dinamarca, España, Holanda, Portugal, Reino Unido y Suecia.

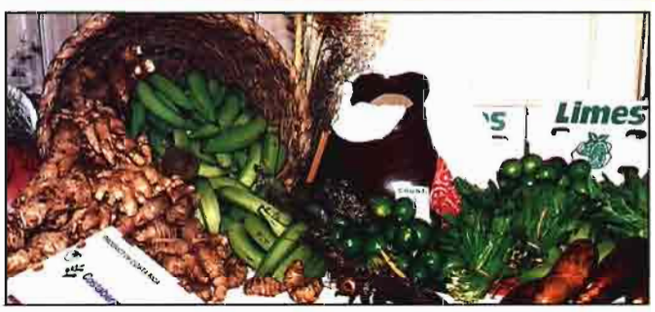
En ambas misiones, han podido perfilarse algunas prioridades como la necesidad de incrementar la comunicación entre importadores y exportadores en cuanto a productos, volúmenes y precios, la necesidad de adaptación de la oferta centroamericana al mercado europeo y de solucionar el problema del transporte, tanto interno, como por barco o avión.

Según Ana María Vásquez, codirectora por Costa Rica del proyecto, «hay productos que por sus condiciones, sólo pueden ingresar a la Unión Europea libres de impuestos y tenemos una base de pequeños productores muy fuerte. Por ello, el resultado de estos programas comerciales puede permitirnos que la Unión Europea, que hoy es nuestro segundo mercado tras Estados Unidos, pase a ser el primero».

En este sentido, como destaca Antonio Burgues, presidente de la CADEXCO «Centroamérica responde cada vez más con productos de una mejor calidad, continuidad y confianza hacia los mercados europeos, por lo que se está cerrando la etapa de las subvenciones para iniciar una fase de intercambio de esfuerzos en la producción y en la empresa, para hacer futuro».

El desarrollo de las dos visitas ha sido similar, organizando una presentación general en los dos países anfitriones, Costa Rica y Guatemala, y una

presentación de los participantes, coordinada por sectores. Tras las presentaciones, el resto de la jornada se dedica a las citas de negocios entre importadores y exportadores, pasando a complementar el contacto con visitas de campo que permiten a los importadores europeos conocer la realidad de los procesos productivos y comerciales, instalaciones e infraestructura, de las empresas centroamericanas.



Centroamérica ofrece al mercado europeo diversos productos autóctonos: gengibre, especias, pitahaya, limas, moras, piña, y minivegetales, entre otros.

Los productos agrarios no tradicionales

El Reglamento (CEE) número 3900/91 del Consejo, de 16 de diciembre de 1991 suspende los derechos de arancel aduanero común a los PNT originarios de Centroamérica otorgando un régimen de preferencias arancelarias generalizadas similar al de otros países de Latinoamérica, en apoyo al proceso de consolidación política y a la erradicación del narcotráfico.

Este régimen de preferencias arancelarias se ve favorecido posteriormente, como consecuencia de la limitación a las exportaciones derivada de la aplicación de la OCM del plátano, producto tradicional, en 1993. Los PNT, pescados y mariscos, planta ornamental, flores y follajes, frutas y hortalizas, miel, tabaco y raíces, productos étnicos y otros, adquieren protagonismo.

Como consecuencia de todo ello el proceso exportador de Centroamérica ha verificado una evolución positiva en los últimos años, más significativa en cuanto a ingresos de divisas que a volúmenes de exportación. Según Patricia Artimaña, representante durante la misión comercial de la Delegación de la UE, «sobre todo Costa Rica, Panamá y Nicaragua, han conocido durante estos años un fuerte incremento de los intercambios comerciales con el resto del mundo.

El ritmo anual de crecimiento de todo Centroamérica pasó del 1% entre 1990 y 1991 a 11% entre 1992 y 1993. En Costa Rica, las exportaciones aumentan un 13% entre 1993 y 1994 debido al crecimiento extraordinariamente rápido de los PNT, cuya participación en el total de las exportaciones supera a los productos tradicionales desde 1993, con un 55% frente a un 45%».

Por citar otros ejemplos, en Guatemala el incremento de divisas por exportaciones agrícolas no tradicionales de enero a julio de 1995 crece un 38,5% respecto al mismo período del año anterior, representando en su conjunto, 146.902 miles de dólares, y siendo las verduras y legumbres, frutas y preparados, flores, plantas y raíces los sectores más exportadores. En El Salvador, las exportaciones de PNT pasaron de 380.247 dólares en 1992 a 448.338 en 1993.

Los resultados son positivos. Por ello, Centroamérica sigue manteniendo regularmente negociaciones con la UE para ampliar un sistema de preferencias especiales (arancel cero), que tras finalizar en 1994,

COSTA RICA

Contacto: Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO). La Virgen 2. San José. Apdo. Postal 213-2010. Teléf.: (506) 2-96 44 85/2-31 73 66. Fax: (506) 2-96 46 84. ■

EL SALVADOR

Contacto: Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT). Condominios del Mediterráneo. Edif. A, 23. Colonia Jardines de Guadalupe. San Salvador Teléf.: (503) 2-24 40 19/2-23 18 88. Fax: (503) 2-98 09 51. ■

GUATEMALA

Contacto: Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (GEXPRONT). Dpto. comercial. Ruta 6, zona 9-21. Zona 4 Edif. Cámara de Industria, 6º Guatemala. Teléf.: (502) 2-346872. Fax: (502) 2-347183. ■

HONDURAS

Contacto: Federación de AgroExportadores de Honduras (FPX). División de Desarrollo de las Exportaciones. Apdo. Postal 1442. San Pedro Sula. Teléf.: (594) 52 67 94/52 67 95. Fax: (504) 52 78 52. ■

se prorroga en 1995. El próximo programa que está negociándose, el 3.900, ampliaría el arancel cero durante diez años.

La cooperación en Centroamérica

Según Hans D. Kurz, embajador de la ONU en Costa Rica, «tratamos de enriquecer los contactos técnicos más que financiar cooperación técnica porque los recursos ya no dan, ni tampoco las necesidades son las mismas».

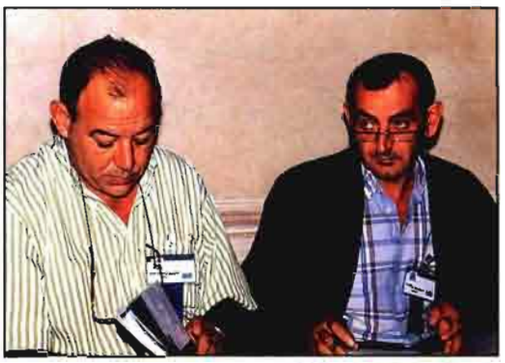
La eficacia en los programas de cooperación está lográndose a un menor costo, y una de las prioridades, al menos para la ONU, que ya ha cumplido 50 años de cooperación en el mundo, es paliar la descoordinación y falta de información que ha dificultado a muchas misiones.

«Hay que valorar la fuerza de la información –señala Kurz–, y ya existe en marcha un proyecto de interrelación electrónica, a través de sistemas como Interned, para mejorar la gestión de la cooperación.»

En todos estos países, con Costa Rica a la cabeza, por su mayor tradición exportadora y estabilidad democrática, los proyectos para fomentar las exportaciones de PNT son prioritarios actualmente, en el marco de programas generales de Cooperación en los que participan organismos como la ONU, la FAO, la UE, etc.

La Comisión Europea desarrolla en convenio con el Banco Centroamericano de Integración Económica, el programa FOEXCA, que integra créditos, capacitación y asistencia técnica a las empresas exportadoras que contribuyan al fortalecimiento de las exportaciones o a la creación de «joint ventures».

La propia FEACEXCA y la Unión Europea desarrollan otro proyecto de apoyo al sector de transporte aéreo y marítimo de PNT. El proyecto «Tips», auspiciado por la UE y la ONU se ocupa de informatizar las pequeñas y medianas empresas. Otros se ocupan de incrementar la formación, punto de partida básico para estos países.



Jesús Jiménez, del Grupo Cooperativo extremeño Acorex, y el técnico Andrés Montero.

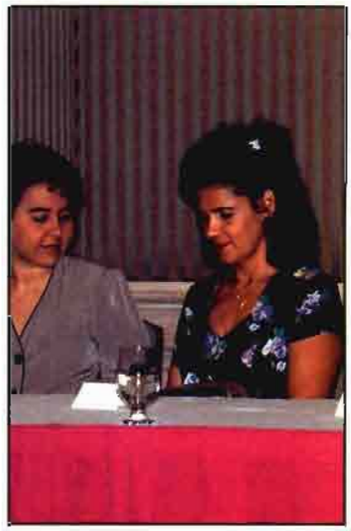
Muchos y diversos esfuerzos tanto por parte de Europa como de Estados Unidos y de los organismos internacionales, que se concretan en unos 400 proyectos de cooperación en toda Centroamérica, tanto para el sector agrario como para otros sectores.

En concreto el Programa Regional de Importadores Europeos a que hacemos referencia, ha tenido varios puntos positivos: se ha basado en establecer contactos comerciales directos entre importadores y exportadores centroamericanos, invitando a participar a pequeñas y medianas empresas que no tienen solucionada su exportación, a diferencia de las grandes empresas, muchas de ellas con capital mixto, americano o europeo.

Por otra parte, estos exportadores medianos y pequeños, todavía desconocen mercados más lejanos, como pueda ser el europeo, por lo que el hecho de contactarles con importadores, les permite un acercamiento real a las exigencias concretas de la demanda en cuanto a calidad, presentación, precios, estacionalidad, cantidades, financiación, etc.

Además el encuentro fomenta el dinamismo entre estos exportadores, lo que significa una mayor apertura a participar más activamente en misiones comerciales en Europa, en ferias profesionales, etc., de lo que han hecho hasta la fecha. ■

Empleo de ahoyadora en la colocación de postes en cultivo de moras.



Gabi Sánchez y Eucaris Ducasa

EUCARIS DUCASA APEX. Panamá

«La misión abre una puerta a los pequeños exportadores»

Panamá no es un gran exportador en general, al ser un país muy volcado en los servicios. Las exportaciones se destinan en un 80% a EE.UU, pero quieren diversificarlas, entre otras razones, porque EE.UU. es un mercado cautivo y con la creación del nuevo espacio entre USA y Méjico «estamos en desventaja».

Los productos más interesantes son frutas, como melón y sandía, hortalizas como la cebolla, y las flores y follajes, actualmente en crecimiento en Panamá. Otros productos que exportan son la malanga (blanca y lila), el ñame, la yuca, guanábana y maracuyá (zumos). Los principales problemas de la exportación, señala Eucaris Ducasa, coordinadora del proyecto en Panamá, son el transporte, las pocas facilidades de financiación, lo que limita el incremento de las producciones y la inseguridad de no tener un mercado continuo.

Para Ducasa «sin programas de este tipo los panameños no tendrían interés en exportar a Europa, la desconocen y la creen muy distante». ■

NICARAGUA

Contacto: Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos No Tradicionales (APENN). Bolonia. Del Hotel Intercontinental 2c. al Sur, 2c. abajo. Managua. Teléf.: (505) 2-66 50 38. Fax: (505) 2-66 50 39. ■

PANAMA

Contacto: Asociación Panameña de Exportadores (APEX). Sindicato de Industriales de Panamá Tumba Muerta. Apdo. Postal 6-6527 El Dorado. Panamá. Teléf.: (507) 230 04 82. Fax: (507) 230 08 05. ■

ESPAÑA

Contacto: FIDUC, S. L. División Fresh Consult. C/ Castelló, 117 - 5º. 28006 Madrid. Teléf.: (91) 563 54 33. Fax: (91) 564 33 00. ■