

Apuntes sobre nuestras exportaciones.

Mucho se habla de la ventajosa posición geográfica de la República Dominicana y del aprovechamiento en materia de competencia que deberíamos tener como nación. Pero la realidad es que son muchos los factores que deben ser puestos en orden a los fines de poder emprender el camino a las exportaciones en los diferentes sectores con capacidad para estos fines.

La República Dominicana exporta una cantidad considerable de productos de importante relevancia en diferentes sectores, tales como la agroindustria, equipos y material médico, salud y belleza, construcción, manufactura, tecnología y bienes culturales. En el caso de este artículo quiero enfocarme en las exportaciones de productos agrícolas.

Hace ya varios años me decidí embarcar en el negocio agrícola específicamente, para el mercado de las exportaciones. Antes de hacerlo, consulté expertos, funcionarios del gobierno vinculados al sector y empresarios independientes. En teoría el negocio es muy rentable y factible, pero en la práctica, como realmente todo lo que vale la pena en la vida, requiere de mucha persistencia, deseos por hacer las cosas bien y un alto grado de responsabilidad, esto último por las implicaciones que tienen las exportaciones para el país.

El primer obstáculo con el que me encontré, fue la reputación que tenemos como dominicanos en algunos mercados, los cuales nos tildan de incumplidores e irresponsables. Muchas fueron las historias y malas experiencias que me hicieron compradores de otros países al hablar de las situaciones que se le presentaron con empresarios y productores dominicanos. Me alarmó bastante el hecho de que nosotros como vendedores presentáramos una carta de irresponsabilidad a tal punto que los que hacen las cosas bien, muchas veces son tachados de manera general por los que las hacen mal, haciéndonos quedar, en muchas ocasiones, en una posición de desventaja como país. Como todo argumento, también escuché las versiones de los nuestros, que de igual forma alegan triquiñuelas por parte de los compradores. Es importante advertir en este momento, que el negocio de las exportaciones está basado primordialmente en la confianza entre ambas partes y que si está es minada, pues el negocio podrá tener vicios.

Otro aspecto fundamental y que genera problemas, es el hecho de prometer ciertos productos que no se tienen. Lentamente los grandes compradores están tratando y haciendo sus diligencias para evitar hacer negocios con intermediarios o "brokers". Estos intermediarios son males necesarios en el negocio, pues generalmente son aquellos con la capacidad económica para viajar y conocer de primera mano a las empresas distribuidoras, supermercados y dueños de estos, asegurándoles por cualquier vía, la posibilidad de suplir ciertas demandas, pero que en realidad no la tienen, sino que se dirigirán, en el momento de que tengan una orden de compra a las comunidades, campos y fincas para negociar precios, los más bajos posibles, a los fines de ganar el mayor margen. Pero, ¿donde radica el problema de esta operación que tanto afecta los negocios de exportación? El detalle se encuentra en que el intermediario no siempre tiene control de la producción que ha ofrecido al cliente. Generalmente un cliente extranjero quiere mantener un precio fijo y una calidad determinada, cosa que no puede controlar un intermediario. Cuando un producto aumenta drásticamente su precio en el mercado local, el productor se verá tentado a romper el acuerdo que tenga con el intermediario y este último evidentemente quedará en incumplimiento frente al comprador final.

Estas son solo algunas situaciones que se presentan en este tipo de negocios, pero tampoco todo está mal. El gobierno dominicano, desde el año 2012 viene ejecutando dos proyectos importantes, el primero, la titulación de tierra a parceleros, logrando la inclusión de muchos productores en el sector bancario, y de esa manera obtener financiamiento, y en segundo lugar, las llamadas visitas sorpresa, que aunque no son un modelo perfecto, han ayudado a los productores a comenzar el proceso más básico, cultivar sus tierras y asociarse para lograr los objetivos en conjunto. Estas dos iniciativas, sumadas a los financiamientos otorgados por el Banco Agrícola, que según informes del propio banco, han desembolsado más de 96 mil millones de pesos, han puesto los rieles para que el tren de nuestras exportaciones agrícolas pueda encender los motores. En cuanto a la comercialización de los productos, una de las iniciativas ha sido la creación de la Mesa del Caribe, una iniciativa público - privada, conformada por el Ministerio Administrativo de la Presidencia, el Centro de Exportación e Inversión de la República

Dominicana (CEI-RD), la Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO), la Dirección General de Aduanas (DGA), DICOEX, entre otras instituciones, con el fin de lograr determinar e identificar las barreras y obstáculos que presentan las empresas exportadoras y buscarles soluciones efectivas, así como también abrir nuevos mercados. De igual forma hay que destacar al personal del Ministerio de Agricultura, específicamente los que trabajan en el Departamento de Sanidad Vegetal, estos hombres que ponen su esfuerzo, tiempo y dedicación de la mano con los exportadores para lograr sacar lo mejor de nosotros al exterior.

Nuestro país cuenta con una infraestructura vial envidiable en la región, con 8 aeropuertos internacionales y 12 puertos marítimos. Somos los exportadores No.1 de banano orgánico en el mundo, No.1 exportador de ron hacia España, No.1 exportador mundial de cigarrillos, No.1 exportador de ron a Chile, No.2 exportador de cacao a AL y el Caribe, entre muchos éxitos que pudiésemos mencionar. Capacidad de sobra hay. En estos últimos años muchos jóvenes han vuelto al campo a invertir en las tierras de sus familias, hay un resurgir del campo. El sector privado y específicamente, el sector financiero debe jugar un rol mas agresivo y apostar a esos jóvenes y emprendedores agrícolas.

Con todo lo que se ha hecho y se sigue haciendo, queda mucho por hacer. Es responsabilidad de todos nosotros hacer que la cultura de calidad sea general, que cada dominicana y dominicano que vaya a un mercado o supermercado exija lo mejor, por lo tanto nuestros campos siempre estarán obligados a producir y ofertar lo mejor.

Sigamos poniéndole ganas, interés y amor al campo. De ahí sale lo mejor de nosotros.

Samuel Sena
Exportador.