

“Proyecto Fortalecimiento de la Competitividad de los Productores de Invernaderos de Jarabacoa”

Consultoría Reorientación Productiva a Nuevos Nichos de Mercado de Exportación

Consultora: Ercilia Done-Molina

Tercer Producto:

Identificación de Opciones de Diversificación de Productos para Mercado de Exportación

Santo Domingo, R.D.
5 de Septiembre del 2014

Contenido

IDENTIFICACIÓN DE OPCIONES DE DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS PARA MERCADO DE EXPORTACIÓN	1
<u>ESTUDIO DE MERCADO DE EXPORTACION AL CARIBE.....</u>	<u>3</u>
<u>1. INTRODUCCION</u>	<u>3</u>
.....	3
<u>2. IDENTIFICACIÓN DE OPCIONES DE DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS PARA MERCADO DE EXPORTACIÓN</u>	<u>7</u>
<u>3. ESTRATEGIA DE ACERCAMIENTO AL MERCADO OBJETIVO</u>	<u>8</u>
<u>4. DESTINOS POTENCIALES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL CLUSTER HACIA EL CARIBE</u>	<u>8</u>
4.1 CRITERIOS UTILIZADOS.	8
4.2 EL CASO DE TRINIDAD & TOBAGO	8
4.3. DESTINOS SUGERIDOS PARA LOS PRODUCTOS DEL CLÚSTER.	10
4.3.1 TOMATES	10
4.3.2 AJIES Y PIMIENTOS	11
4.3.3 PEPINOS	12
<u>5. OTROS PRODUCTOS DE LA REGION MONTANOSA DE LA PROVINCIA DE LA VEGA</u>	<u>13</u>
5.1 REPOLLO Y COLIFLOR	13
5.2 ZANAHORIAS	14
<u>6. CONCLUSIONES RECOMENDACIONES</u>	<u>17</u>
<u>7. BIBLIOGRAFIA</u>	<u>19</u>
<u>8. ANEXOS.....</u>	<u>20</u>
➤ Listado de Importadores y Distribuidores de Alimentos en El Caribe	
➤ Estadísticas del CEI-RD, de las exportaciones agrícolas de la R.D. hacia el Caribe 2012 y 2013.	
➤ Estadísticas del CEI-RD, de las exportaciones dominicanas de Ajíes y Pimientos, Tomates y Pepino hacia el Caribe 2010 al 2013 .	
➤ Listado de Exportadores de Trinidad & Tobago por productos y destinos.	
➤ Listado de Pesticidas prohibidos en Antigua & Barbuda y Alternativas recomendadas.	
➤ Tropical Shipping: Destinos hacia el Caribe con tiempo de tránsito y días de llegadas y salidas.	
➤ National Agricultural Marketing and Development Corporation (NAMDEVCO): “Barbados/Trinidad & Tobago Agricultural Trade Protocol” January 2001	

ESTUDIO DE MERCADO DE EXPORTACION AL CARIBE

Opciones de Diversificación de Productos para el Mercado de Exportación

1. INTRODUCCION

A continuación presentamos los resultados de la segunda parte de esta consultoría correspondiente al producto 3 según los términos de referencia y el contrato firmado.

Se indica que el “Producto 3” es: “Un informe sobre identificación de opciones de diversificación de productos para mercado de exportación que permita seleccionar las líneas de diferenciación productivas.”

Siendo este el principal objetivo la matriz metodológica a usar debe contener información acerca de:

- Ubicación del Mercado objetivo
- Regulaciones de importación
- Aranceles
- Países suplidores y exportaciones.
- Precios
- Listado de compradores potenciales
- Medios de transporte disponibles

Así, en el informe anterior analizamos las exportaciones nacionales hacia la Región y las principales importaciones caribeñas de los productos que produce el Clúster de Invernaderos y algunos de la región montañosa de la provincia. Así pudimos identificar flujos, tendencias y determinar cuáles serían los mercados con más perspectivas.

Una vez identificados los mercados que podrían tener mayor potencial, identificamos algunas empresas importadoras de este tipo de productos. (Ver listado Anexo). Este fue un proceso largo pues en las páginas amarillas de cada país y en muchos directorios que aparecen en el internet, solo aparecen los teléfonos, no los correos y páginas web. Esta situación hizo el trabajo más intenso pues implicaba realizar una búsqueda más exhaustiva.

Originalmente propusimos llamar a algunas de las empresas de las islas de mayor potencial y/o enviarles un correo electrónico con las siguientes preguntas:

- a) Cuales tipos de vegetales usted está importando ahora mismo?
- b) Cuales otros productos le gustaría importar o usted considera tienen demanda en su país?
- c) Tiene requisitos específicos en términos de tamaño y estacionalidad?
- d) Le gustaría importar pimientos morrones u otro tipo de ajíes o vegetales? Cual?
- e) Le gustaría importar vegetales semi-procesados? Favor especificar el tipo de procesamiento que necesita.

Realizamos algunas llamadas de pruebas (especie de pre-test) y encontramos que:

1. Las personas claves que podían contestar usualmente no estaban en las empresas, lo que implicaba realizar varias llamadas en diferentes días a horas y los que estaban solicitaban que se las enviaran por correo electrónico.¹
2. Que sin tener una relación previa (comercial o por referencia) las empresas no están dispuestas a dar tanta información sobre sus negocios por teléfono.
3. Que los detalles que se solicitan en esas preguntas (fruto de los términos de referencia de esta consultoría) se pueden conseguir una vez tienes establecida una relación comercial con las empresas. Por tanto se requiere primero realizar las investigaciones previas y hacer los contactos de lugar.

Finalmente decidimos enviar correos ofreciendo directamente los productos del Cluster. El 1 de agosto, desde Gran Cayman contesto una empresa interesada cuyo correo fue el siguiente:

Hello there.

My name is Paul Hardy and I am the assistant General manager here at Kirk market in Grand Cayman. Thank you for your inquiry into selling produce to Kirk Market, the quality of your products in the pictures you sent look very good and I would like to take you through the process of us getting to a point of purchasing from you.

Firstly I would ask for a list of products and yields with a purchase price, once I have these I can start looking into freight and our base costs.

If all is well I would ask for some samples to be sent, not only to check the product but the quality of the freight (some items deteriorate very quickly dependant on how they are packaged/processed).

And finally I would ask to come and see the facility and meet you all to build our working relationship. I look forward to hearing back from you soon so we so we can start the ball rolling.

Many thanks

Paul Hardy

Assistant General Manager

Kirk Market

Tel: [\(345\) 325 7950](tel:3453257950)

Email: PaulH@ksl.ky

Traducción (resumen): Esta persona de la empresa Kirk Market dice que por las fotos de los productos que le enviamos, ellos desean comprarnos que le enviáramos el listado de precio de los productos y ellos empezar a averiguar lo del transporte. Solicitarían una muestra no solo para ver el producto si no para ver el tratamiento recibido por la empresa transportista. Finalmente invita para que vayan a ver sus instalaciones y que las partes se conozcan.

¹ El costo y el tiempo pautado para realizar esta consultoría impidió dedicarse a dar seguimiento a cada una de las empresas ubicadas en cada país (en total 7) para que contesten estas preguntas. En Anexo se encuentra dicho listado por país.

Procedimos a enviarle este correo al Clúster y le dijimos que iba a ser contactado en unas semanas. A esto su respuesta fue:

Hi Elsie.

Don't worry too much about pricing, it's more about whether we can use you as a sustainable source. If you quote a price which is too high or higher than we currently buy at I will tell you and we can re negotiate , we are mainly focused on getting quality produce.

Please just get me a list of what you have, how much we can buy and what price per LB you would ideally like for the product and we can move on from there.

Many thanks

Paul Hardy

Traducción (resumen): Hola Elsie. No te preocupes por el precio, lo que mas nos interesa es saber si podemos contar con ustedes como un suplidor estable. Si encontramos que un precio es mas alto que el que estamos pagando ahora mismo, te diría y podemos negociar. Lo que nos interesa es la calidad del producto. Favor de enviar un listado de lo que hay disponible, cuanto podemos comprar y que precio por libra les gustaría recibir.

Por otro lado, visitamos varios supermercados en Trinidad & Tobago, con el fin de identificar los productos que produce el Clúster, empaque, precios etc. Igualmente realizamos algunas entrevistas.

Al analizar los flujos de las exportaciones dominicanas y las importaciones de la Región fuimos determinando cuales serían los países más idóneos para expandir las exportaciones de los productos del Clúster.

Un aspecto importante que tomamos en cuenta para recomendar los destinos hacia donde podrían dirigirse las exportaciones del Clúster fue la existencia de algún medio de transporte, específicamente líneas marítimas que toquen esos destinos y el tiempo de transito que para el tipo de productos que exporta el Clúster (perecederos y frescos) no debería ser más de 5 o 6 días en contenedores refrigerados. (Ver en anexo rutas marítimas disponibles en la Region).

Por último y tal como se aclaró en el informe del producto 2, el área geográfica abarcada fue la región del Caribe completa no solo el Caribe anglófono. Así, aparte de los países que forman parte de CARICOM, están los países que son todavía territorios coloniales y los cuales son:

Caribe Francés: Guadalupe, Martinica, Guyana Francesa, San Bartolomé, San Maarten

Caribe Británico: Anguilla, Bermuda, Turcos y Caicos, Islas Caimán, Montserrat e Islas Vírgenes Británicas (Tórtola, Virgen Gorda, Anegada y Jost Van Dyke.)

Caribe Holandés: Curazao, Bonaire, San Eustaquio, San Maarten y Aruba que tiene un estatus especial.

Caribe Norteamericano: Puerto Rico, Islas Vírgenes Norteamericanas (San Thomas, San John, St. Croix y otras).

2. Identificación de Opciones de Diversificación de Productos para Mercado de Exportación

Factores tomados en cuenta para sugerir los nuevos nichos del mercado de alimentos.

- a) Ha habido un aumento en el consumo mundial de vegetales debido a una promoción creciente de la comida saludable y natural.
- b) Esta promoción de mantener la salud vía un consumo saludable se ha hecho a través de la promoción de los productos orgánicos o libres de pesticidas.
- c) Incremento de los alimentos de origen. O sea reconocimiento a nivel mundial de los aportes de los alimentos típicos de algún país y relacionados a la cultura.
- d) En el caso de la R.D. el transporte y la competencia. La disponibilidad de transporte marítimo y aéreo ha sido fundamental para realizar nuestras recomendaciones. Por este motivo incluimos en anexo las rutas marítimas disponibles.

Los “nuevos” nichos que se pueden explorar son:

- ✚ El semi-procesamiento para la industria procesadora de alimentos, tales como las que elaboran salsas y condimentos. Para esto, habría que hacer una investigación exhaustiva sobre las necesidades de este tipo de industria en el Caribe. Implicaría también un acercamiento directo para ver de cerca el procesamiento que requieren. Por ejemplo, los ajíes picantes se preparan como pasta o puré conservados en vinagre y sal alargando el tiempo de duración y por supuesto facilita la exportación a lugares más lejanos. Costa Rica y Trinidad & Tobago exportan este tipo de producto.
- ✚ Combinaciones de vegetales lavados, cortados, empacados y congelados.
- ✚ Vegetales secos por ejemplo los tomates.
- ✚ Cultivar y procesar vegetales orgánicos

3. ESTRATEGIA DE ACERCAMIENTO AL MERCADO OBJETIVO

En un primer lugar sugerimos que el Clúster tenga un acercamiento a las empresas importadoras de las islas sugeridas con el fin de ofertar los productos que se quieren exportar. Luego se van explorando las necesidades concretas del sector y las posibilidades de satisfacerlas.

El Cluster también puede aprovechar la oferta que tiene la naviera Tropical Shipping quien coordina citas con compradores potenciales de las islas, provee el transporte interno y sugiere hoteles donde quedarse. O sea que solo hay que manifestar el interés y una representación del Clúster estar dispuesto a viajar.

4. DESTINOS POTENCIALES DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DEL CLUSTER HACIA EL CARIBE

A continuación presentamos nuestras sugerencias para diversificar los destinos de las exportaciones del Clúster y de algunos de los otros productos de la región montañosa de la provincia que consideramos opciones del Clúster para expandir sus exportaciones.

4.1 Criterios Utilizados.

- Basamos nuestras sugerencias en las exportaciones dominicanas de los productos que produce el Clúster, hacia la región y las cantidades que han importado estos países del 2011 al 2013 según las estadísticas del Centro de Comercio Internacional (ITC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC); y tomando en cuenta el precio pagado por tonelada, el volumen aproximado importado, la tasa de crecimiento promedio de dichas importaciones en los últimos tres años (2010-2013). En estas estadísticas del ITC no aparecen los territorios franceses en el Caribe. O sea que la información que tenemos de estos territorios es la provista por CEI-RD.
- Disponibilidad de transporte y el tiempo de tránsito.
- Destinos a los que la R.D. ha estado exportando desde el 2010 o antes y hacia donde no se registraron exportaciones en el 2013. Son mercados que ya conocen los productos dominicanos y que por tanto no se deben dejar perder.

4.2 El caso de Trinidad & Tobago

Trinidad & Tobago que es parte del acuerdo de libre comercio firmado con CARICOM tiene una política de protección a su agricultura ya que están incentivando la

producción e inversión agrícola. Entre otros productos exporta pimientos, ajíes picantes frescos o en pasta o puré hacia Londres, Canadá, New York, Miami. A la región del Caribe exporta hacia Antigua y Santa Lucía: pepinos, auyamas, tomates y pimientos. A Barbados: repollo, coliflor, pinas, tomates, pimientos, pepinos y berenjenas y a San Martín diversos tipos de vegetales. En una visita a algunos supermercados de ese país vimos los siguientes precios para los ajíes y pimientos:



RD\$4.35/unidad (US\$0.10/unidad)



RD\$126.00 (US\$2.90/paquete)



RD\$183.00/2 unids. (US\$4.20)



US\$166.48/2 unids. (US\$3.82)



RD\$174.00/paquete (US\$4.00)



RD\$131.00/paquete (US\$3.00)

Precios Promedio en Trinidad & Tobago (enero y febrero 2014)

Producto	Precio Promedio en Mercado Mayoristas Enero-Feb. 2014		Precio Promedio Supermercados Enero-Feb. 2014	
	Dólares(US\$/kg.)	Pesos (RD\$)	Dólares US\$	Pesos RD\$
Pimiento	7.00/kg. (3.18/lb.)	305.20/kg (139.00/lb.)	0.11/unidad	4.79/unidad
Tomate	2.34/kg (1.06/lb)	102.09/kg. (46.40/lb.)	4.61/kg (2.09/lb.)	201.00/kg. (91.38/lb.)
Pepino	0.88/kg (0.40/lb.)	38.66/kg. (17.57/lb.)	2.08/kg. (0.94/lb).	90.68/kg. (41.23/lb.)
Repollo	1.73/kg. (0.78/lb.)	75.39/kg. (34.27/lb.)	2.81/kg. (1.28/lb.)	123.00/kg. (55.79/lb.)

Según el Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM, los pimientos dominicanos pueden entrar sin pagar arancel todo el año; no obstante, para cualquier producto agrícola se necesita un permiso emitido al importador por el Departamento de Cuarentena del Ministerio de Agricultura de Trinidad. Entre los requisitos esta presentar un análisis completo del riesgo de pesticidas.² En los supermercados visitados todos los guineos eran dominicanos. Se dice que a los exportadores dominicanos de guineos, les tomo unos 8 meses obtener el permiso para poder exportar hacia este país.

4.3. Destinos Sugeridos para los Productos del Clúster.

4.3.1 Tomates

En el informe anterior de esta consultoría, vimos que las exportaciones de tomate hacia las islas del Caribe han tenido un incremento sostenido de un 87% del 2010 al 2013 y que los principales destinos han sido las islas del Caribe francés: Martinica, Guadalupe, St. Bartolomé, St. Martín y Guyana. Igualmente Jamaica, Haití, y Puerto Rico. Específicamente en el 2013 el 90% del volumen exportado se dirigió hacia Martinica, Guadalupe y Haití.

Respecto a las exportaciones de la región, tenemos que el principal país que ha exportado tomates del 2010 al 2013 es Guyana, no obstante sus exportaciones han disminuido pues pasaron de 315 en el 2010 a 144 toneladas en el 2013. En el 2010 Trinidad & Tobago exporto unas 493 toneladas. En menor medida han exportado este producto: Surinam y Barbados.

² Ver en Anexo el protocolo firmado entre Trinidad & Tobago y Barbados para la exportación de productos agrícolas hacia este último país.

A partir de estos datos hemos determinado que los potenciales mercados para este producto serian:

- ✚ Jamaica, a donde ya se exporta pero las exportaciones bajaron un 39% del 2012 al 2013. La cantidad promedio exportada del 2011 al 2013 fue de 39,625 kgs. El valor promedio pagado en el 2013 fue de US\$1588.00/tonelada o sea US\$1.59/kg. Hay transporte directo por mar con tiempo de transito de 2 a 3 días desde los puertos de Haina y Caucedo.
Según el Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM, los meses en que los tomates no pagan arancel son: enero, octubre, noviembre y diciembre.
- ✚ Turcos y Caicos: Del 2010 al 2012 la Rep. Dominicana exporto hacia este país, un promedio anual de 2,608 kgs. pero en el 2013 bajo a solo 403 kgs. El transporte marítimo dura 5 días desde el puerto de Puerto Plata.
- ✚ Bahamas: Importo 814 toneladas en el 2013, pago US\$1,986.00/tonelada (US\$1.98/kg.) y tiene un arancel de un 10%. Respecto al transporte hay salidas por Puerto Plata con 6 días de transito con la naviera Tropical Shipping.
- ✚ Santa Lucia: Tiene una de las tasas de crecimiento (de importación de tomates) más altas del 2009 al 2013: un 31%. Igualmente para el 2013, pago uno de los valores más altos por tonelada: US\$1,800.00. El transporte marítimo es de 6 días.
- ✚ Antigua: En el 2013 importo unas 205 toneladas. El tiempo de tránsito hacia este país es de 5 días con Tropical Shipping saliendo desde el puerto de Caucedo.
- ✚ Barbados. La R.D. no exporta tomates ni ningún tipo de vegetal a este país. Del 2011 al 2013 este país importo un promedio de 168 toneladas al año. El valor promedio pagado en el 2013 fue de US\$1,296.00/tonelada.
Hay transporte marítimo hacia Barbados con un tiempo de transito de 5 días, el cual es razonable para el envío de productos perecederos en contenedores refrigerados.
Según el acuerdo con CARICOM este producto entra libre de aranceles 8 meses al año: Enero, febrero, julio, agosto, septiembre, octubre, noviembre y diciembre.
- ✚ Aruba: Del 2011 al 2013 importo un promedio de 867 toneladas.

4.3.2 AJIES Y PIMIENTOS

El volumen de las exportaciones dominicanas de ajíes y pimientos hacia el Caribe, aumento del 2012 al 2013. Según el CEI-RD, en el 2012 y el 2013 los principales destinos

de las exportaciones de pimientos morrones fueron: Puerto Rico a donde se exporto el 58% en el 2013, Guadalupe (17%), Haití (14%) y Martinica (7%).

Examinando las estadísticas de exportación de este producto, por parte de los países de la región ha habido exportaciones pero no significativas de: Jamaica, Trinidad & Tobago, Guyana, Surinam y Santa Lucia.

Consideramos que los nuevos destinos de estos productos podrían ser:

- ✚ Jamaica: En el 2012 se exportaron a Jamaica unos 2,800 kg. El valor promedio más alto lo pago este país en el 2013: US\$2,520.00/tonelada
Según el Acuerdo con CARICOM este producto puede entrar libre de arancel en enero, febrero, julio, agosto, noviembre y diciembre.
- ✚ Antigua & Barbuda: En el 2013 importo un promedio de 236 toneladas y la tasa de crecimiento anual de las cantidades importadas del 2009-2013 fue de un 14%. Este país importa los pimientos principalmente de Estados Unidos. El segundo país en importancia es México y luego Canadá y Rep. Dominicana.
- ✚ Bahamas: Importo 352 toneladas en el 2013 y pago US\$2,048.00/tonelada
- ✚ Barbados: En el 2013 importo un promedio de 143 toneladas. Los meses en que los pimientos pueden entrar sin pagar arancel son: enero y febrero, noviembre y diciembre.

4.3.3 PEPINOS

Las exportaciones de pepino del 2010 al 2013 han permanecido relativamente estables pero del 2012 al 2013 disminuyeron en un 22%.

En el 2013, los principales destinos de exportación de este producto fueron Jamaica, Puerto Rico y San Martín a donde en el 2013 se envió el 30% de lo exportado hacia la región.

Según las estadísticas de exportación de este producto, por parte de los países de la Región, ha exportado pepino Guyana y Trinidad & Tobago principalmente en el 2010.

Los destinos que sugerimos son los siguientes.

- ✚ Islas Vírgenes Norteamericanas (San Thomas, San John, St. Croix y otras). Del 2010 al 2012 se exportaron desde la R.D. un promedio de 2,569 kgs. anuales y para el 2013 no se exporto nada. Un factor favorable es que el transporte marítimo tiene un tiempo de transito razonable: 3 días a St. Croix y St. Thomas y 5 días a San John desde el puerto de Caucedo.

- ✚ Turcos y Caicos. Al igual que hacia Martinica se exporto del 2010 al 2012 un promedio de 6,499 kgs. y nada en el 2013. Ambos mercados se deben seguir explorando pues ya conocen los productos dominicanos.
- ✚ Martinica: Hacia este destino la R.D. exporto un promedio de 7,537 kgs. en el 2011 y 2012 y no se registraron exportaciones en el 2013.
- ✚ Guadalupe: En el 2011 y 2012 se exportaron un promedio de 15,510 kgs. pero no hay nada registrado en el 2013.
- ✚ Barbados: Importo unas 10 toneladas para el 2013. Entra sin arancel de junio a diciembre. En el 2011 se exportaron hacia ese país 1,440 kgs. de pepinos y no se registran exportaciones de ese año al 2013 y parte del 2014 según el CEI-RD.
- ✚ Aruba: Según las estadísticas del Centro de Comercio Internacional, el principal importador de pepinos y pepinillos en El Caribe es Aruba quien del 2011 al 2013 importó un promedio de 261 toneladas.

5. OTROS PRODUCTOS DE LA REGION MONTANOSA DE LA PROVINCIA DE LA VEGA

Tal y como señalamos en el informe anterior hemos incluido algunos de los productos que se cultivan en la zona montañosa de la provincia de La Vega, específicamente las zanahorias y repollos, esto así, como una manera de explorar la posibilidad de expandir las exportaciones de otros productos hacia la región del Caribe.

5.1. REPOLLO Y COLIFLOR ³

Del 2010 al 2013 la R.D. exporto un promedio de 2,142,741 kilogramos de repollo a la región. El principal destino fue Haití a donde se exporto el 99% de lo exportado hacia la región en el 2013. Este es uno de los países que menos paga: US\$354.00/tonelada. Entre los países del Caribe que mejor paga este producto están: St. Kitts & Nevis: US\$2,933.00; Surinam: US\$2,231.00; Antigua y Barbuda: US\$1,864.00 y Bahamas US\$1456.00/tonelada.

En el resto de la región destinos importantes de las exportaciones dominicanas de repollo han sido en este periodo: Guadalupe, Jamaica y Turcos y Caicos.

³ Las estadísticas del Centro de Comercio Internacional (ITC) de donde obtuvimos los datos de las importaciones refieren a "Repollo o Coliflor".

Los países de la región que sugerimos para expandir las exportaciones de este producto son:

- ✚ Turcos y Caicos: Nuestras exportaciones han descendido en un 46% del 2012 al 2013.
- ✚ Barbados: Del 2011 al 2013 importo un promedio de 1685 toneladas y los repollos dominicanos no pagan arancel de julio a diciembre.
- ✚ Trinidad & Tobago: Importo un promedio de 2,180 toneladas de repollo y coliflor del 2011 al 2013. Según el Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM los repollos dominicanos no pagan arancel de mayo a noviembre.
- ✚ Antigua & Barbuda: Importo un promedio de 522 toneladas del 2011 al 2013. En el 2013 pago US\$1,864.00/tonelada o US\$1.86/kg.
- ✚ Bahamas: Importo un promedio de 483 toneladas (2011-2013) y pago en el 2013 US\$1,456.00/tonelada. Como ya señalamos el tiempo de transito marítimo son 6 días desde el puerto de Puerto Plata.

5.2 ZANAHORIAS

La R.D. ha exportado del 2010 al 2013, un promedio de 4,586,158 kgs. (4586 toneladas) de zanahorias. Las mismas bajaron en un 32% del 2012 al 2013. Llama la atención el bajo precio pagado en el 2012: US\$0.14 centavos/kg. En el 2013 aumento a US\$0.22/kg.

El principal destino regional de las zanahorias dominicanas es Haití a donde se envió el 99% de lo exportado en el 2013. El otro destino más importante es Jamaica hacia donde se exportaron 6300 kgs. en el 2013 y un promedio de 5217 kgs. del 2011 al 2013.

Según las estadísticas del ITC, ningún país miembro de CARICOM exporta este producto.

Los destinos que sugerimos son: ⁴

- ✚ Jamaica: En el 2013 pago US\$1000.00/tonelada y tenemos 7 meses libre de arancel, o sea: enero y de Julio a diciembre. Las exportaciones de zanahoria hacia este país han ido en aumento.

⁴ En las estadísticas del ITC están en una misma categoría las zanahorias, remolachas y nabos. Por tanto cuando nos referimos a las importaciones nos referimos a estos 3 productos.

- ✚ Turcos y Caicos: Las exportaciones dominicanas de este producto se han caído pues en el 2010 y 2011 se exportaron un promedio de 3468 kilogramos y para el 2013 solo 136 kg.
- ✚ Trinidad y Tobago: fue uno de los mayores importadores de la región. Importo un promedio de 5826 toneladas para el periodo de referencia. Este producto entra libre de arancel todo el año. Importan zanahorias desde Costa Rica.
- ✚ Barbados: En el 2013 pago US\$1,194.00/por tonelada (\$1.19/kg) e importo 678 toneladas. Según el ITC, la tasa arancelaria es de un 71% pero desde RD entra libre de arancel de enero a septiembre.
- ✚ Aruba: Importo en el 2013, 448 toneladas.
- ✚ Santa Lucia: Importo 375 toneladas y su tasa de crecimiento de las importaciones del 2009 al 2013 fue de un 15%.
- ✚ Antigua: Pago el mayor valor por tonelada: US\$1740.00 (o \$1.74/kg.)

La tasa arancelaria que predomina en la región es de un 38% y de los países que sugerimos la tiene: Trinidad y Tobago y Antigua. Según el Acuerdo de Libre Comercio con CARICOM, a Trinidad entra libre de arancel todo el año.

Tal y como señalamos en el informe anterior un destino a explorar en nuestras exportaciones de zanahorias es Trinidad & Tobago a donde podemos exportarlas sin pagar arancel el año entero. No obstante, se necesita un permiso emitido al importador por el Departamento de Cuarentena del Ministerio de Agricultura de Trinidad. Se supone es más rápido si la R.D. lo solicita. Entre los requisitos esta presentar un análisis completo del riesgo de pesticidas.

A continuación copiamos las especificaciones recibidas por parte del importador interesado:

"I will need an import permit from THE MINISTRY OF AGRICULTURE, PLANT QUARANTINE DIVISION to import carrots from your country. This may be expedited by your government to my Government intervention. The plant quarantine division will require full PEST RISK ANALYSIS from your Agriculture Ministry."

Jared Coolkut
 Sales Manager
 Coolkut Trading Limited
 19, Third St. Barataria, Trinidad, W.I.
 Tel. 868-638-3086// Cel.: 868-735-0985
 E-mail: sales.coolttd@tstt.net.tt

Actualmente (2014) esta empresa importa un contenedor cada 2 semanas de zanahorias y repollo desde Costa Rica.

6. CONCLUSIONES RECOMENDACIONES

1. Los “nuevos” nichos que el Cluster de Invernaderos puede explorar son:
 - ✚ El semi-procesamiento para la industria procesadora de alimentos, tales como las que elaboran salsas y condimentos.
 - ✚ Combinaciones de vegetales lavados, cortados, empacados y congelados.
 - ✚ Vegetales secos por ejemplo los tomates.
 - ✚ Cultivar y procesar vegetales orgánicos
2. A partir de los resultados de este estudio, el Clúster debe determinar en cuales de los 7 mercados sugeridos concentrar sus esfuerzos y a partir de ahí trabajar hacia un acercamiento a esos mercados. Para esto es necesario que establezca su presencia en internet a través de una página y de otros mecanismos que existen en este medio. La presencia en internet implica estar preparados para dar respuestas rápidas acerca de la oferta de los productos y sus precios. Igualmente definir bajo que estructura van a operar; si las ofertas van a ser realizadas por las empresas que integran el Clúster o por una representación del mismo.
3. Los principales destinos para los productos del Cluster que sugerimos son:
 - Tomates: Turcos & Caicos, Bahamas y Santa Lucia.
 - Ajíes y Pimientos: Jamaica, Antigua & Barbuda y Bahamas.
 - Pepinos: Islas Vírgenes Norteamericanas (San Thomas, San John, San Croix), Turcos & Caicos y Martinica.
4. Actualmente Trinidad & Tobago no debe ser un destino a explorar para los productos del Clúster pues ellos cultivan estos productos y tienen fuertes políticas proteccionistas. Un producto que si se pudiera tratar de exportar hacia este destino son las zanahorias, las cuales no cultivan e importan de Costa Rica y otros países.
5. Los criterios que utilizamos para escoger los territorios hacia donde se pueden expandir las exportaciones del Clúster fueron: las exportaciones dominicanas en los últimos años, la disponibilidad del transporte y el tiempo de tránsito y hacia donde no se registraron exportaciones en el 2013.
6. Del 2010 al 2013 la R.D. exporto un promedio de 2,142,741 kilogramos de repollo a la región. El principal destino fue Haití a donde se exporto el 99% de lo exportado hacia la región en el 2013. Haití es uno de los países que menos paga por tonelada: (US\$354.00/tonelada en el 2013). Entre los países del Caribe que mejor paga están: St. Kitts & Nevis: Surinam, Antigua y Barbuda y Bahamas.

7. Si el Clúster desea exportar directamente sus productos, tiene que estar preparado para preparar contenedores con diferentes productos, pues los importadores de vegetales y frutas usualmente solicitan diferentes productos en un solo pedido. Por tanto, tendría que crear una unidad comercializadora que compre también a productores que no son del Clúster.
8. El Clúster debe aprovechar la oferta que tiene la naviera Tropical Shipping quien coordina citas con compradores potenciales de las islas, provee el transporte interno y sugiere hoteles donde quedarse. O sea que solo hay que manifestar el interés y una representación del Clúster estar dispuesto a viajar.
9. El Clúster debe contestar y dar seguimiento a la empresa de Gran Caimán que dijo estar interesada en comprar los productos del Cluster.

7. BIBLIOGRAFIA

1. <http://caricomstats.info/tradsysonline/Reports>
2. <http://www.agriculture.gov.bb/agri/index.php?option>
3. http://www.ja-mis.com/CompanionSite/local_reports.aspx
4. <http://www.namistt.com/>
5. www.namdevco.com
6. <http://www.intracen.org/>
7. <https://www.uncomtrade.org>
8. Estadísticas del CEI-RD

8. ANEXOS