

CATALOGADO

Distr.  
RESTRINGIDA

BIBLIOTECA NACIONAL UNIDAD MEXICO

LC/MEX/R.450 (SEM.60/3)  
3 de diciembre de 1993

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**INFORME DEL SEMINARIO SOBRE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES  
DE FRUTAS, HORTALIZAS Y PLANTAS ORNAMENTALES**

**(Tegucigalpa, Honduras, 11 y 12 de noviembre de 1993)**

INDICE

	<u>Página</u>
I. ANTECEDENTES .....	1
II. SEMINARIO SOBRE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS, HORTALIZAS Y PLANTAS ORNAMENTALES .....	3
A. ASISTENCIA Y ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS .....	3
1. Lugar, fecha de la reunión y asistencia .....	3
2. Sesión de apertura .....	3
3. Organización de los trabajos .....	4
4. Sesión de clausura .....	4
B. TEMARIO .....	4
C. RESUMEN DE LOS DEBATES .....	5
1. Presentación del documento .....	5
2. Financiamiento .....	7
3. Promoción de la empresa comercializadora .....	8
4. Recomendaciones .....	10
<u>Anexo:</u> Lista de participantes .....	11

## I. ANTECEDENTES

1. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en estrecha colaboración con el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), preparó el documento Centroamérica: El fomento de las exportaciones de frutas, hortalizas y plantas ornamentales (LC/MEX/R.438 (SEM.60/2)), a fin de proporcionar a los gobiernos, productores y empresarios de los países centroamericanos información relacionada con los factores que están incidiendo en la actividad agroexportadora de los productos no tradicionales, y las posibilidades de imprimir un mayor dinamismo tanto a la producción como a las exportaciones.

2. El proyecto se propone analizar la viabilidad de exportar regionalmente hortalizas, frutas y plantas ornamentales. En el documento se presenta un examen de la situación de la producción de Centroamérica, un análisis de los componentes de la oferta y la demanda de estos rubros en los países desarrollados —con atención particular al mercado estadounidense— así como sobre el origen de su abastecimiento; por último, se reseña la evolución y características de la producción en cada uno de los países de la región. Se identifican las ventajas de la producción centroamericana y las acciones que demandan una atención especial para materializar programas de gran envergadura. Se complementa el estudio con el cálculo del costo financiero de una empresa regional comercializadora, cuya intervención en el mercadeo coadyuvaría a aglutinar los esfuerzos productivos, técnicos y administrativos de la actividad. Finalmente, se plantean las condiciones en que se desenvuelve el transporte de productos perecederos, y las opciones para optimizarlo en el marco de la empresa comercializadora, con objeto de reducir los costos y elevar la competitividad de los productos centroamericanos.

3. El seminario se propuso examinar el documento preliminar sobre cuya base se podrían tomar acuerdos para el establecimiento de una institución promotora que, con apoyo financiero del BCIE, realizaría los estudios a nivel de detalle para la formación de una empresa regional que se encargara del transporte y la comercialización de rubros perecederos.

## II. SEMINARIO SOBRE FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE FRUTAS, HORTALIZAS Y PLANTAS ORNAMENTALES

### A. ASISTENCIA Y ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS

#### 1. Lugar, fecha de la reunión y asistencia

4. El Seminario sobre Fomento de las Exportaciones de Frutas, Hortalizas y Plantas Ornamentales tuvo lugar en el Club Social del BCIE, en Tegucigalpa, Honduras, los días 11 y 12 de noviembre de 1993, con la participación de expertos en la materia, productores de rubros perecederos y empresarios. (Véase en el anexo la lista completa de participantes.)

#### 2. Sesión de apertura

5. El Sr. Orlando Castellón Villeda, Jefe del Programa de Diversificación Agrícola del Ministerio de Recursos Naturales, en nombre del Gobierno de Honduras, dio la bienvenida a los asistentes y expresó sus deseos de éxito al seminario por la importancia que revestía para todos los países de la región el hecho de fomentar la producción y las exportaciones de productos no tradicionales. Se refirió a los esfuerzos realizados en Honduras para diversificar las exportaciones, y manifestó la esperanza de que la coordinación regional pudiera significar mayores logros para todos los países.

6. El Sr. Horacio Porras, Coordinador de la Unidad de Análisis del BCIE, agradeció las palabras del Sr. Castellón Villeda y la presencia de todos los asistentes al seminario, el cual se desarrollaría con objeto de coordinar los esfuerzos regionales para promover la producción de frutas, hortalizas y plantas ornamentales mediante sistemas eficientes de comercialización. Asimismo, expresó el reconocimiento del BCIE a la CEPAL por la preparación del documento que serviría de base para los debates, y subrayó la disposición del Banco para colaborar con recursos financieros en esta clase de proyectos.

### 3. Organización de los trabajos

7. La conducción y relatoría de la reunión fueron asumidas por la Secretaría de la CEPAL.

### 4. Sesión de clausura

8. La clausura de la reunión estuvo a cargo del representante de la CEPAL, quien se mostró muy satisfecho por los logros del encuentro. Destacó la importancia de los acuerdos alcanzados y la activa participación de los asistentes para dar los primeros pasos de una acción regional coordinada en materia de comercialización externa.

### B. TEMARIO

9. Se aprobó el siguiente temario:

1. Apertura
2. Presentación del documento
  - a) Producción y exportaciones de rubros perecederos en Centroamérica;
  - b) La oferta y la demanda de hortalizas, frutas y plantas ornamentales en los países desarrollados;
  - c) El origen de la oferta externa de algunos países desarrollados;
  - d) El fomento de la producción de hortalizas, frutas y plantas ornamentales en Centroamérica;
  - e) La constitución de una empresa regional comercializadora, y
  - f) El transporte de productos perecederos.
3. Financiamiento
4. Promoción de la empresa comercializadora
5. Formación de una institución promotora de la empresa comercializadora.
6. Asuntos varios
7. Clausura

## C. RESUMEN DE LOS DEBATES

### 1. Presentación del documento

10. El representante de la CEPAL expuso el contenido del documento. Exaltó los esfuerzos de los productores por alcanzar niveles adecuados de rendimiento que les permitieran competir en los mercados internacionales. Consideró que en muchos casos los agricultores no han logrado éxito en sus actividades a causa de los problemas de comercialización y transporte, pese a que hay mercados que podrían ser atendidos con producción de la región.

11. Sobre este particular, comentó las condiciones de la demanda y los precios en el noreste de los Estados Unidos y Canadá, así como en Europa y Japón. Conforme a estimaciones preliminares de la CEPAL, Centroamérica podría colocar en los mercados internacionales alrededor de 60,000 toneladas de hortalizas y frutas frescas adicionales a las que se exportan actualmente. También se podrían vender en el exterior algunas frutas procesadas, como jugos concentrados de naranja, gajos de toronja y piña en conserva, entre otras. Además, existen posibilidades de ampliar las ventas de flores, follajes y plantas de ornato. Argumentó que Centroamérica tiene ventajas comparativas claras para competir con estos rubros en los mercados internacionales por la disponibilidad de recursos naturales, los precios de la renta de la tierra y la abundancia de mano de obra. Especificó que al contar con esos recursos se puede competir con los productores de México, el Estado de Florida y otros países. Se requieren, sin embargo, sistemas idóneos de comercialización, financiamiento adecuado a las actividades productivas y comerciales, y una política de promoción de exportaciones que contemple, además de aspectos de carácter cambiario y crediticio, negociaciones comerciales con terceros países y acciones tendientes a facilitar los trámites de exportación.

12. Con respecto a la comercialización, destacó la conveniencia de establecer sistemas regionales que, por una parte, evitaran la competencia entre los países del área y, por otra, aseguraran el grado de eficiencia para una institución de mayor dimensión y la capacidad de negociación de un volumen de producción regional.

13. El experto de Guatemala señaló la importancia que tiene para todos los países centroamericanos promover la diversificación agrícola y disponer de sistemas de comercialización en el exterior. Estos deberían atender aspectos relacionados con la calidad y presentación de los productos; encargarse de resolver los problemas de transporte y, lo más importante, lograr una

distribución a través de intermediarios idóneos, evitando relacionarse con los corredores, que en muchas oportunidades no han cumplido con los compromisos adquiridos.

14. Uno de los participantes de Nicaragua, después de detallar las dificultades por las que atraviesan los productores de rubros no tradicionales en su país, expuso la situación desventajosa de no contar con un puerto eficiente en el Océano Atlántico, razón por la cual se ven obligados a enviar sus productos al exterior por puertos de Costa Rica u Honduras. Ello implica trámites aduaneros que inciden en el tiempo de entrega y en la calidad del producto. Mientras no existan facilidades portuarias en el país, será difícil pensar en promover sistemas eficientes de comercialización.

15. El funcionario de la CEPAL agregó que tanto Nicaragua como El Salvador están obligados a enviar su producción al exterior por medio de puertos de otros países del área como los de Costa Rica, Honduras y Guatemala. El costo del transporte terrestre no les resta la posibilidad de competir, ya que no es muy diferente al de los países con puertos propios. En cuanto a las revisiones aduaneras, éste es un trámite que podría ser abreviado mediante negociaciones con las instituciones oficiales correspondientes, lo cual integraría una de las funciones de la empresa comercializadora.

16. El experto de El Salvador puntualizó los problemas latentes en el transporte y la comercialización, y expresó que no consideraba una solución establecer una empresa comercializadora regional porque posiblemente quedaría en manos de comerciantes y empresarios que no toman en cuenta a los productores, y que además se conformaría un monopolio efectivo que probablemente llevaría a fijar precios menores a los agricultores.

17. Un participante de Honduras planteó que allí se han presentado múltiples obstáculos para exportar frutas y hortalizas. Una vez resuelto el de la producción, surgió el del acopio, y al ser superado este último, no hubo transporte, con los consecuentes problemas de traslado a los mercados. Si se soluciona la comercialización es posible que aparezcan dificultades no previstas. Por otro lado, formar una empresa de esta naturaleza implica inversiones altas, difícilmente al alcance de los productores.

18. Otro miembro de la delegación de Honduras estimó que la comercialización debe ser realizada por los productores, o por lo menos con un alto grado de participación en la empresa regional que eventualmente se forme. Antes de crearla, debería contarse con suficientes elementos de juicio, fundamentados en un estudio profundo de factibilidad y de inversión.

19. Al concluir los debates sobre este tema, se acordó que se analizaría con más detalle la posibilidad de establecer una empresa comercializadora, tomando en consideración que los productores de hortalizas, frutas y plantas de ornato pueden participar como socios en esta organización, la cual debe establecerse por etapas conforme a la disponibilidad de recursos financieros y la capacidad ejecutiva y administrativa de los productores y empresarios de la región.

## 2. Financiamiento

20. Los representantes del BCIE expusieron los diferentes aspectos relacionados con los recursos financieros que la institución podría poner a disposición de productores y empresarios para diferentes actividades productivas y de servicios de frutas, hortalizas y plantas ornamentales.

21. Manifestaron que el Banco ha sido reestructurado, y que ahora está en condiciones de brindar una mejor atención al sector privado que en el pasado, cuando se atendían con mayor frecuencia a los gobiernos con créditos destinados a obras de infraestructura.

22. En el marco de la reestructuración, se estableció una gerencia del sector privado con la función principal de atender las solicitudes y promover el financiamiento a empresas. Para este fin, el Banco dispone de recursos que provienen de distintos países e instituciones financieras que normalmente están atados. No obstante, y debido a la diversidad de los acreedores, los créditos que se otorgan pueden conformarse con financiamientos de distintas fuentes, reduciéndose a un mínimo la condición de adquirir bienes y servicios de un solo país.

23. Explicaron que los créditos podrían utilizarse para la adquisición de equipo y maquinaria y otros activos fijos, y que en la actualidad se financiaría también la comercialización de exportaciones, por lo que una empresa como la que se analiza en esta oportunidad podría ser sujeto de crédito para realizar actividades de comercialización.

24. Expresaron que los créditos se conceden mediante el sistema bancario de cada país, pero cuando el financiamiento es de 500,000 dólares o más, el Banco puede aportar, directamente, hasta un 50% del crédito; una institución nacional intermediaria, 25%, y el dueño de la empresa el restante 25%.

25. Un participante de Honduras solicitó información sobre los intereses que devengan los créditos del BCIE, a lo cual se respondió que se fijan conforme a las normas financieras.



prevalecientes en cada país, y que son diferentes para los préstamos en moneda nacional y para los otorgados en dólares.

### **3. Promoción de la empresa comercializadora**

**26.** El representante de la CEPAL manifestó que en el documento base de la reunión se indica la conveniencia de establecer una empresa comercializadora que podría tener distintas modalidades. La menos complicada sería una que se dedicara a comprar los productos a las plantas empacadoras, realizar los trámites de exportación e importación, contratar los servicios de transporte y distribuir a mayoristas por medio de corredores idóneos en los mercados de destino. Este tipo de empresa afronta distintos riesgos, entre los que destacan la posibilidad de lograr o no abastecimientos, encarar las eventuales fluctuaciones de los fletes y los espacios disponibles en los barcos, o de los cambios pronunciados en el arrendamiento de barcos y contenedores.

**27.** La alternativa de mayor impacto sería aquélla en la cual la empresa comercializadora invirtiera en plantas empacadoras en cada país y en la adquisición del equipo de transporte, incluidos los contenedores y barcos refrigerados. Para lograrlo se necesitan recursos financieros de alrededor de 60 millones de dólares y una eficiente gestión administrativa. Entre estas dos alternativas existen distintas posibilidades intermedias, que deben ser analizadas en detalle una vez formada la empresa, la cual tendría que procurar recursos blandos para este fin.

**28.** Uno de los asistentes de Nicaragua indicó que el proyecto de la empresa comercializadora tendría que darse a conocer a todos los productores del país, para lo cual los participantes de esta reunión podrían realizar las acciones pertinentes.

**29.** Un experto de Honduras advirtió que en el proyecto de la empresa comercializadora no se había tomado en cuenta la comercialización de productos procesados como jugos y conservas de frutas.

**30.** El delegado de Costa Rica expresó que en su país existe una empresa de jugos concentrados y congelados de naranja y de piña que ha conseguido resolver los problemas de transporte, ya que los productos congelados pueden esperar un tiempo razonable para ser embarcados. Opinó que si se lograra una escala regional de embarques podría obtenerse un mayor grado de eficiencia en el transporte. Hizo referencia a los sistemas de transporte y comercialización implantados en el Brasil.

**31.** El participante de El Salvador indicó que la magnitud de una empresa comercializadora que invierta en plantas empacadoras y en sistemas de transporte parece inalcanzable para los productores

de la región, y que sería más conveniente evaluar la posibilidad de avanzar por etapas. A esta posición se sumó uno de los expertos de Nicaragua, enfatizando que en la actualidad no se dispone de la capacidad financiera y empresarial que sí poseen otros países como Brasil.

**32.** Un participante de Honduras se manifestó partidario de realizar esfuerzos tendientes a formar una empresa comercializadora en la que los productores participen mayoritariamente y ejerzan el efectivo control. Resaltó la conveniencia de evitar que los intermediarios o los dueños de empresas procesadoras capten más ingresos que los mismos productores, o que incluso estos últimos absorban pérdidas mientras que los intermediarios perciben utilidades altas.

**33.** Al terminar los debates sobre este punto, se concluyó que es conveniente realizar esfuerzos tendientes a establecer una empresa comercializadora, la cual debería crearse con la participación de los productores y por etapas, que serían definidas de acuerdo con estudios de factibilidad a nivel de detalle.

**34.** El representante de la CEPAL solicitó opiniones de los asistentes sobre la conveniencia de establecer un mecanismo para promover —en cada país— la formación de una empresa regional, cuyas funciones se determinarían sobre la base de estudios específicos diseñados por los propios productores.

**35.** Uno de los funcionarios del BCIE indicó que, de acordarse este mecanismo promotor, podría en principio configurarse una empresa promotora que debería ser legalizada, cuya primera actividad sería la de definir la factibilidad del proyecto y las modalidades y etapas de ejecución. Informó que, de formarse esta empresa, una vez legalizada podría disponer de recursos financieros blandos del Banco para realizar los estudios.

**36.** Después de intercambiar impresiones sobre esta posibilidad, los expertos de los países acordaron que un representante de cada país se encargara de realizar consultas a nivel nacional con objeto de promover esta institución regional.

**37.** Al concluir los debates sobre el tema, se acordó nombrar representantes de cada país para realizar las gestiones tendientes al establecimiento de la empresa comercializadora. Los representantes nombrados fueron los siguientes: Costa Rica, Sr. Gustavo Corea; El Salvador, Sr. Juan José Gutiérrez; Guatemala, Sr. Rodolfo Dougherty; Honduras, Sra. Ilza Díaz Zelaya, y Nicaragua, Sr. Samuel Mansell. Las actividades serían coordinadas a nivel regional por la Sra. Díaz Zelaya.

#### 4. Recomendaciones

38. Una vez establecido el mecanismo que se encargaría de promover la creación de una empresa comercializadora regional, se acordó:

a) Solicitar al BCIE y a la CEPAL que colaboren en la formación de la empresa regional, apoyando a la nueva institución promotora en la realización de los estudios de factibilidad y de inversión, y recopilando la información existente en las asociaciones de productores de los países. Estos datos se entregarían a la coordinadora del proyecto;

b) Solicitar a la CEPAL que recomiende a los gobiernos la instrumentación de políticas que signifiquen apoyo a las gestiones de los productores que procuran diversificar sus exportaciones, y

c) Recomendar que la institución promotora gestione ante distintas instituciones internacionales y organismos bilaterales, como la Comunidad Económica Europea (CEE) y la Oficina Regional de la AID para Centroamérica y Panamá (ROCAP), apoyo técnico y financiero para el establecimiento de la empresa comercializadora.

**LISTA DE PARTICIPANTES**

**A. Expertos por país**

**Costa Rica**

Gustavo Corea, Gerente de Exportación, TICOFRUT

**El Salvador**

Juan José Gutiérrez, Presidente, FIZUVEX, S.A. de C.V.

**Guatemala**

Rodolfo Dougherty Liékens, Especialista en Mercado Internacional, Parlamento  
Centroamericano

**Honduras**

Orlando Castellón Villeda, Jefe, Programa de Diversificación Agrícola (PRODIVERSA),  
Secretaría de Recursos Naturales

Francisco Armando Pérez, Coordinador Componente Hortofrutícola, Proyecto de  
Diversificación Agrícola (PRODIVERSA), Secretaría de Recursos Naturales

Donaldo Suazo Tomé, Diputado, Parlamento Centroamericano

Carlos Balladares Robelo, Agrónomo

Ilza Díaz Zelaya, Gerente General, Promotora de Inversiones y Exportaciones de Honduras  
(PROMEXH)

Fredi E. Madariaga, Líder, Proyecto Demostrativo de Agricultura La Esperanza

**Nicaragua**

Samuel Mansell, Presidente, Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos no Tradicionales (APENN)

Mario Hanón, Vicepresidente, Asociación Nicaragüense de Productores y Exportadores de Productos no Tradicionales (APENN)

Roger Zamora, Jefe, Equipo de Apoyo, Sección de Producción, Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG)

**B. Secretaría**

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL/México)**

Oscar Zamora, Jefe de la Sección Agrícola

**Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE)**

Leonel Preza Q., Gerencia del Sector Privado

Horacio Nery Porras, Analista Promotor, Coordinador de la Unidad de Análisis

Siomara Carias, Area de Sectores Productivos