

176 APSI 040

PROEXAG II



EXPORT INDUSTRY TECHNOLOGY SUPPORT PROJECT (AGRICULTURAL COMPONENT)

UN ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DE PROGRAMAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES EN CENTRO AMÉRICA

Número de Asignación: ST-141A/B

Preparado Por

Sermin Hardesty¹

Director

**Food Marketing and Economics Group
(Grupo de Economía y Mercadeo Alimenticio)
Davis, CA 95616**

y

Timothy G. Taylor

Profesor

**Food and Resource Economics Department
(Departamento de Economía de Alimentos y Recursos)
Universidad de Florida
Gainesville, Florida 32611**

A TRAVES DE:

**Chemonics Internacional Consulting Division
(Contrato de USAID No. 596-0165-C-00-1296-00)**

BAJO EL AUSPICIO DE:

**Proyecto de Apoyo Técnico a la Industria de Exportación (EXITOS)
(Proyecto No. 596-0165)
Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)
Guatemala, Ciudad
Abril, 1994**

¹Sin asignación de autor titular.

RESUMEN EJECUTIVO

Durante muchos años, la política de desarrollo de los EEUU de América hacia Centro América concerniente a desarrollo ha estado basada en la estrategia de promover el crecimiento económico impulsado por las exportaciones. Inicialmente, los primeros enfoques de esta estrategia de crecimiento fueron los productos agrícolas tradicionales como banano, café, azúcar, algodón y ganado. Sin embargo, las influencias desestabilizadoras de los precios volátiles del mercado mundial para estos productos motivaron un cambio en el énfasis de los productos agrícolas de los años 80s de estas cosechas tradicionales a productos hortícolas no tradicionales.

Desde este cambio en el énfasis de productos agrícolas, casi \$336 millones de fondos de la Agencia Internacional del Desarrollo de los Estados Unidos - USAID - han sido gastados en proyectos promocionales de exportaciones agrícolas no tradicionales (EANT) en Centro América. Aunque estos proyectos son consistentes con la política de desarrollo estipulada de los EEUU hacia la región, la realización de la estabilidad política en la región y el reciente retraso económico en los EEUU han hecho que estas actividades de desarrollo sean cuidadosamente escrutinadas.

Recientemente, el Congreso de los EEUU aprobó una legislación que delinea lo que los contratistas de proyectos pueden y no pueden hacer, en cumplimiento de los objetivos de desarrollo de los proyectos. Con este telón de fondo, Chemonics International, el principal contratista de los proyectos promocionales de exportaciones agrícolas no tradicionales, PROEXAG y EXITOS, comisionó este estudio para asesorar el acatamiento de estos dos proyectos con las recientes instrucciones legislativas, y hasta donde fuese posible, proporcionar una asesoría cuantitativa del impacto económico de las exportaciones agrícolas no tradicionales de Centro América en las economías tanto de los EEUU como las de Centro América.

Este estudio empleó tanto datos primarios como secundarios, información obtenida al examinar los documentos internos del proyecto, y extensas entrevistas con el personal del proyecto y con participantes del mercado durante toda la producción, distribución y sistema de venta al por menor. También se hizo una encuesta completa de la literatura existente sobre proyectos promocionales de exportación en Centro América.

El estudio encontró que, debido a los factores perecederos y climáticos, las EANT

centroamericanas no han entrado en una competencia directa significativa con los productores de los EEUU. Es más, parece que las EANT tienen una relación general sinergista con el sector productor hortícola de los EEUU. Este sinergismo proviene principalmente del hecho que las importaciones son de temporada inversa a las variedades sembradas en los EEUU. Como resultado, los embarcadores y minoristas de frutas y vegetales de los EEUU, hacen uso de sus instalaciones y su personal más eficientemente, los consumidores tienen más selección de frutas y verduras durante todo el año y se han moderado las fluctuaciones de los precios. En el sector del servicio alimenticio, la prolongada disponibilidad ha aumentado la demanda por especialidades sembradas localmente, ya que los restaurantes titubeaban en ofrecer algunas selecciones en sus menús por cortos períodos de tiempo. Se obtuvieron estimados del valor total de la actividad económica de los EEUU relacionados con las EANT empleando un análisis de consumo-rendimiento. Para 1990, se estimó que las EANT centroamericanas habían generado un rendimiento total en los EEUU de \$906 millones, ingresos domésticos de \$335 millones y 14,000 empleos. Los cálculos respectivos para 1992 fueron de \$1.2 billones, \$438 millones y 19,000 empleos. Aunque estos cálculos son pequeños en comparación al valor total de la actividad económica de los EEUU, son considerables cuando se comparan con los gastos de \$336 millones de USAID para la promoción de las EANT centroamericanas durante el período de 1986-1993.

La expansión de las exportaciones centroamericanas ha creado un aumento en la demanda de insumos agrícolas por parte de los proveedores de los EEUU. De 1988 a 1992, el libre franco al costado del vapor (FAS) de cinco principales categorías de insumos de exportaciones de los EEUU aumentó de \$88 millones a \$192 millones. Basado en el análisis de consumo-rendimiento, el valor total de la actividad económica de los EEUU asociado con estas exportaciones se calcula haber aumentado de \$208 millones en 1988 a más de \$468 millones en 1992.

Al combinar estos cálculos con la actividad económica generada por la importación de cultivos no tradicionales centroamericanas, el valor total calculado de actividad económica creada en la economía de los EEUU aumentó de \$1.3 billones en 1990 a \$1.7 billones en 1992. El valor agregado de actividad económica en los EEUU atribuible a las EANT centroamericanas durante este período centroamericano se calcula en exceso de \$4.3 billones.

Debido a las estructuras integradas de PROEXAG y EXITOS con misiones bilaterales existentes y la existencia de otros proyectos de desarrollo en Centro América, es difícil diferenciar la actividad económica generada directamente por el proyecto de la actividad atribuida a los programas de promoción en general de las EANT. Sin embargo, basado en documentos internos del proyecto y conversaciones con el cuerpo administrativo del proyecto, se obtuvieron algunos datos sobre el valor de los negocios de exportación que resultaron de la intervención directa de PROEXAG y EXITOS. Durante el período de 1987 a 1994, el valor CIF de negocios de exportación como resultado directo del involucramiento de personal de los proyectos PROEXAG y EXITOS aumentó de \$250,000 a más de \$436 millones. El valor acumulativo de estas negociaciones a través de este período de ocho años fue de aproximadamente \$129 millones. Dado el presupuesto del proyecto de aproximadamente \$15 millones, el volumen de exportación generado por cada dólar invertido en PROEXAG y EXITOS es mucho mayor que el factor de \$1.67 estimado en un diagnóstico de campo efectuado por USAID de diez instituciones promocionales. Es más, se calcula que casi \$10 millones de gastos de los proyectos regresaron a los EEUU.

Los efectos de las EANT en las economías de Centro América fueron difíciles de determinar. Dada la magnitud de los aumentos de las EANT en la región, es claro que los esfuerzos promocionales por parte de la USAID, y especialmente de PROEXAG, han sido exitosos en sus objetivos. Hay evidencia de un aumento de empleos (tanto directa como indirectamente creado por la producción de las EANT), aumentos en la economía rural, y mejoras en las condiciones de vivienda rural. Expertos en desarrollo, sin embargo, han manifestado que esfuerzos como PROEXAG requieren diez años para obtener resultados sostenibles. Sin embargo, es claro que dado los aumentos de magnitud observados, y el tamaño relativo de los sectores agrícolas en la economías de la región, las EANT están contribuyendo al crecimiento económico en la región.

Basado en la evidencia disponible, parece que los proyectos de PROEXAG y EXITOS han estado en cumplimiento con las disposiciones de la Sección 599, y más recientemente con la legislación de la Sección 547. Ninguna actividad del proyecto ha resultado en estímulos directos para la reubicación de empleos estadounidenses en Centro América, ni ha sido dirigida hacia el establecimiento de zonas de procesamiento de exportación (EPZ). El tema de

cumplimiento con las regulaciones de los derechos laborales no fue adecuadamente evaluado en este estudio debido a restricciones financieras y de tiempo. Han estado bien documentadas las preocupaciones sobre los derechos de los trabajadores en la región, y continúan las mismas. Sin embargo, no se encontró información alguna para sugerir que PROEXAG, o su sucesor EXITOS, estuviese directa o indirectamente contribuyendo a la violación de los derechos internacionalmente conocidos de los trabajadores. Más bien, los proyectos han buscado sus objetivos dentro de un clima social y cultural en los cuales tales incidentes continúan siendo problemáticos. En general, los proyectos han generado una actividad económica significativa tanto en los EEUU como en Centro América.

**UN ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DE LOS
PROGRAMAS DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS
NO TRADICIONALES EN CENTRO AMÉRICA**

INDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
1. INTRODUCCIÓN	1-1
Objetivos	1-3
Panorama General	1-4
2. PANORAMA GENERAL DE PROEXAG	2-1
Introducción	2-1
Estructura del Proyecto	2-5
Actividades del Proyecto	2-7
Evaluaciones Externas de PROEXAG	2-18
3. IMPACTOS ECONÓMICOS DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES CENTROAMERICANAS SOBRE LA ECONOMÍA DE LOS EEUU	3-1
Introducción	3-1
Tendencias en las Exportaciones Centroamericanas de Productos No Tradicionales	3-1
Relaciones Estructurales entre los EEUU y Centro América	3-6
Desplazamiento de la Producción Doméstica	3-7
Impacto en los Sectores de Mayoreo, Minoreo y Servicios Alimenticios ..	3-12
Valor Económico Estimado de las EANT sobre la Economía de los EE.UU ...	3-14
Análisis de Insumo/Rendimiento	3-15
Valor Económico de las Actividades de Importación	3-17
Valor Económico de la Actividad de Exportación	3-24
Impactos Directos de PROEXAG	3-27
Gastos del Proyecto	3-29
4. IMPACTOS DE LAS EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES EN CENTRO AMÉRICA	4-1
Introducción	4-1
Impactos Económicos	4-1
Estudios Macroeconómicos	4-2
Estudios Microeconómicos	4-6
Impactos Sociales	4-10
Distribución de Ingresos	4-10
Otros Factores Sociales	4-12

RESUMEN Y CONCLUSIONES	5-1
Legislación de Secciones 599 y 547	5-2
Cumplimiento	5-3
Resumen	5-4
Conclusiones	5-6
BIBLIOGRAFÍA	6-1
ANEXO A--PERSONAS ENTREVISTADAS DURANTE LA EVALUACIÓN DE PROEXAG	A-1
ANEXO B--CONDICIONES ECONÓMICAS EN CENTRO AMÉRICA	B-1
ANEXO C--ESTUDIOS DE CASOS DE LAS ACTIVIDADES DE PROEXAG	C-1
Couture Farms	C-1
Lindernann Produce	C-4
Manprosa	C-7
ANEXO D--EXPORTACIONES DE SEMILLA DE LOS EEUU A CENTRO AMÉRICA	D-1

UN ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DE LOS PROGRAMAS DE EXPORTACIONES AGRÍCOLAS NO TRADICIONALES EN CENTRO AMÉRICA

INTRODUCCIÓN

La salud económica de las economías centroamericanas en los pasados treinta años ha dependido básicamente en las exportaciones agrícolas. Desde principios de la década de los años 60s hasta mediados de la década de los 70s, ganancias significativas en divisas y crecimiento económico fueron producidas por las exportaciones de productos agrícolas tradicionales de la región: café, algodón, azúcar, banano y ganado. Sin embargo, hacia fines de los años 70s, los mercados de estos productos agrícolas experimentaron una inestabilidad considerable, y en algunos casos, hasta se derrumbaron. Estos acontecimientos contribuyeron a una baja económica en la mayoría de los países de la región que dieron como resultado la estimulación de la intranquilidad civil.

Impulsados en gran parte por los intereses de seguridad nacional, los EEUU aumentaron su involucramiento político y económico en la región en los años 80s. La asistencia extranjera de desarrollo para la región, la mayoría de la cual fue proporcionada por los EEUU, aumentó considerablemente durante el período de 1979 - 1988, de un 1.96% a 18% del PNB (GNP)² (Producto Nacional Bruto) centroamericano. En seguimiento a las recomendaciones hechas por una comisión presidencial en 1980, se promovió un aumento de las exportaciones como el medio más efectivo de alcanzar las metas de desarrollo para la región. La diversificación de la agricultura de exportación fue apoyada debido a que las exportaciones tradicionales supeditaban las economías centroamericanas a fluctuaciones interruptivas del mercado mundial, y la región tenía una ventaja comparativa en la producción que requiere mucha mano de obra de productos

²OECD, Development and Democracy: Aid Policies in Latin America. Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, 1992.

agrícolas. Se le dio alta prioridad a productos agrícolas hortícolas (en lo sucesivo llamadas exportaciones agrícolas no tradicionales, EANT), debido al clima tropical de la región y a la creencia que tales productos probablemente no competirían con la producción de los EEUU.

La importancia de exportaciones no tradicionales para alcanzar crecimiento y estabilidad económica en la región fue reiterada por la National Bipartisan Commission on Central America (Comisión Nacional Bipartita de Centro América) (NBCCA) en 1984. En respuesta a la NBCCA, el Departamento de Estado de los EEUU emitió un plan de ejecución. De especial importancia en el plan fue el énfasis a largo plazo:

"Un esfuerzo apoyado durante una década o más será necesario si productos agrícolas no tradicionales han de jugar un papel importante en la generación de utilidades provenientes de las exportaciones.....Es obvio ahora que la transformación de estas economías - el cambiar la base de las exportaciones tradicionales de café, azúcar, algodón y ganado, a productos agrícolas y manufactura no tradicionales - requerirán significativamente más tiempo que lo estimado por la NBCCA."³

Las acciones políticas más visibles y altamente notorias tomadas por los EEUU han sido la aprobación del Caribbean Basin Economic Recovery Act - CBERA - (Acta de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe) en 1983 y el sucesor, Caribbean Basin Economic Recovery Expansion Act (Acta de Expansión de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe) de 1990, lo cual hizo que las disposiciones de CBERA fuesen permanentes. CBERA otorgó a los países calificantes de América Latina y del Caribe el acceso libre de impuestos a una amplia gama de productos dentro del mercado de los EEUU. A pesar que fue proclamado por muchos medios el crear nuevas oportunidades significativas en Centro América, de hecho el Acta proporcionó poco que fuese nuevo. Aproximadamente 87% de las exportaciones de la región (inclusive la mayoría de los productos agrícolas no tradicionales) ya entraban a los EEUU libres de impuestos bajo el Generalized System of Preferences - GSP - (Sistema Generalizado de Preferencias - SGP) y otras disposiciones de códigos de tarifas de los EEUU; otros productos como textiles y azúcar no fueron otorgados acceso libre de impuestos.

³U.S. Departamento de Estado, "A Plan for Fully Implementing the Recommendations of the National Bipartisan Commission on Central America." Reporte al Presidente y al Congreso, Reporte Especial No. 162, U. S. Departamento de Estado, Oficina de Asuntos Públicos, Oficina de Comunicaciones Públicas, agosto 1986.

Mientras que la CBERA ha sido la acción política más visible tomada por los EEUU para promover las exportaciones no tradicionales en Centro América, los proyectos financiados por USAID han abarcado los esfuerzos promocionales más significativos de las EANT. Entre 1986 y 1993, 25 proyectos de la USAID han operado en la región con gastos que ascienden a \$335.9 millones.

La baja economía de los recientes años ha servido para acrecentar la sensibilidad de los contribuyentes estadounidenses en cuanto a los gastos federales, y ha generado una aumentada resistencia a apoyar programas de ayuda extranjera. Específicamente, ha habido considerable preocupación pública en cuanto a lo apropiado de los esfuerzos de desarrollo de USAID que pudiesen contribuir a la pérdida de empleos en los EEUU. Una aumentada cobertura de los medios de publicidad en los programas de televisión tales como "Sixty Minutes" (60 Minutos) y "Nightline" referente a las industrias textiles y de maquila han creado una percepción pública que los programas promocionales de exportación de USAID han resultado en una pérdida directa de empleos estadounidenses. A pesar que la mayor parte de la atención ha sido enfocada en las industrias no agrícolas, proyectos dirigidos a la promoción de EANT también han sido escudriñados.

En respuesta a estas inquietudes el Congreso pasó el American Jobs Retention Act (Acta de Retención de Empleos Americanos) de 1992. Además, la Sección 599 del Fiscal Year 1993 Foreign Operations Appropriations Act (Acta de Asignaciones de Operaciones Extranjeras del Año Fiscal de 1993) prohíbe específicamente el uso de fondos de desarrollo para actividades que contribuyen a la transferencia de empleos estadounidenses al extranjero. Recientemente, las disposiciones legislativas de la Sección 599 fueron ampliadas y modificadas en la legislación de la Sección 547. La nueva legislación impactó en el financiamiento del año fiscal 1994 de los proyectos de USAID.

Objetivos

Contra este telón, este estudio tiene dos objetivos principales. El primero es describir y valorar los impactos económicos sobre la economía de los EEUU provenientes de las EANT centroamericanas. Mientras que el comercio con países en desarrollo a menudo es percibido por el público en general como "calle de una vía" que comprende donar recursos y perder empleos,

también crea considerable actividad económica local. El propósito de este análisis es documentar claramente y, hasta donde sea posible, cuantificar la actividad económica generada en la economía de los EEUU por las EANT en Centro América.

El segundo objetivo es el de proporcionar una evaluación económica de los proyectos promocionales principales y regionales de la exportación agrícola en Centro América efectuados por USAID - el Proyecto de Apoyo a la Exportación Agrícola de Productos No Tradicionales (PROEXAG) que comenzó en 1986 y fue completado en 1991, y su sucesor, el Agricultural Component of the Export Industry Technology Support Project (Proyecto de Apoyo Tecnológico a la Industria de Exportación del Componente Agrícola) (EXITOS), comúnmente conocido como PROEXAG-II, que se inició en 1991 y que aún continúa vigente⁴. Mientras que no es posible calcular la tasa de retorno ya sea para Centro América o los EEUU por dólar gastado en estos dos proyectos, su impacto económico sobre el comercio y el empleo pueden ser calculados, especialmente en los EEUU, pero subsiguientemente en los países de Centro América. El acatamiento de los proyectos con la legislación de las Secciones 599 y 547 también serán examinadas dentro de este contexto.

Panorama General

El análisis contenido en este informe está basado en información reunida independientemente y en una revisión completa de estudios existentes que conciernen la producción de las EANT en Centro América. Aunque se hizo considerable uso de información secundaria sobre corrientes comerciales, también fue obtenida alguna información principal. Adicionalmente, varias personas (ver Anexo A) fueron entrevistadas para obtener sus perspectivas en cuanto a temas de acatamiento de la Sección 599 y los impactos económicos calificativos de los proyectos PROEXAG y EXITOS. El proyecto fue llevado a cabo de la siguiente manera:

⁴Debido a la continuidad de los proyectos PROEXAG y EXITOS, y para facilitar la exposición, el término PROEXAG será empleado como la sigla para ambos proyectos en esta exposición.

1. El grupo de evaluación se reunió en la Ciudad de Guatemala, Guatemala, con el cuerpo administrativo de Chemonics International. El cuerpo administrativo describió las actividades del programa de PROEXAG y se revisó la gama de trabajo de evaluación.
2. Se visitó Guatemala y Nicaragua para discutir los temas de acatamiento de la Sección 599 con funcionarios de USAID y de la Embajada Americana. Se revisaron las interacciones de PROEXAG con varios programas financiados por USAID. Productores y embarcadores de las EANT fueron entrevistados referente a su relación con PROEXAG.
3. Se sostuvieron varias entrevistas con embarcadores, compradores y proveedores de los EEUU para detallar su interacción con PROEXAG y así asesorar el impacto de las EANT en sus empresas y en la industria de frutas y verduras de los EEUU.
4. Se obtuvieron multiplicadores económicos de producción total e información del Departamento de Comercio de los EEUU sobre las importaciones americanas de las EANT de Centro América y las exportaciones estadounidenses hacia Centro América.
5. Se llevó a cabo una búsqueda de literatura de los impactos económicos y sociales de la producción de cultivos de las EANT en Centro América.
6. Las oficinas de USAID en Latinoamérica y el Caribe proporcionaron información sobre otros programas de USAID que promueven las EANT en Centro América.
7. El grupo de evaluación analizó los materiales y preparó el informe final.

La segunda sección de este estudio proporciona un panorama general de la filosofía y actividades del proyecto PROEXAG. En la tercera sección se estimaron los impactos de las EANT centroamericanas sobre la economía de los EEUU y se evaluaron algunos de los impactos específicos que pueden ser atribuidos directamente a PROEXAG. Esta sección también proporciona un panorama general del sector de las EANT en Centro América. Los impactos económicos de las EANT en los países de Centro América son dados a conocer en la sección 4, como también alguna exposición referente a los impactos sociales originados de la diversificación a productos agrícolas no tradicionales. La última sección evalúa el cumplimiento de PROEXAG con las disposiciones de las secciones legislativas 599 y 547, y presenta las conclusiones de este estudio.

PANORAMA GENERAL DE PROEXAG

Introducción

Después de la II Guerra Mundial, los esfuerzos asistenciales de desarrollo de los EEUU para Centro América fueron enfocados en ampliar las exportaciones de la región más allá de los productos tradicionales de café y banano, para incluir algodón, azúcar y ganado. En los últimos años de la década de los 70s, los mercados de exportación para estos productos agrícolas se deterioraron, y ésto creó una crisis económica y política regional. Con la instancia y el apoyo de USAID, la región cambió para promover un nuevo grupo de exportaciones agrícolas no tradicionales a mediados de la década de los 80s. Las metas eran promover el desarrollo económico generando divisas, ingresos domésticos y proporcionando un aumento de empleos.

USAID comenzó a financiar proyectos promocionales de las exportaciones agrícolas no tradicionales en Centro América en 1982. El primer proyecto se llevó a cabo en Costa Rica e involucró el establecimiento de la infraestructura física y económica necesaria para el desarrollo de la Zona Norte del país. Como aparecen en la Tabla 2-1, los gastos de USAID para los 25 proyectos de las EANT que estuvieron vigentes en Centro América entre 1986 y 1992, sumaron \$335.9 millones. Solamente tres de estos proyectos fueron de alcance regional: PROEXAG, EXITOS Y LAAD. Dos de ellos, PROEXAG, que operó desde 1986 hasta 1991 con un nivel de recursos financieros de \$8.17 millones, y el proyecto sucesor, EXITOS, con un nivel de recursos de \$6.83 millones hasta 1995, han sido los más visibles.

El propósito fijado por PROEXAG era "...contribuir a un crecimiento económico a largo plazo a través de la expansión de exportaciones agrícolas no tradicionales de Centro América y Panamá¹". Para lograr esta meta, PROEXAG se salió del enfoque tradicional de USAID de fomentar construcción institucional para buscar un desarrollo empresarial, una idea algo original para proyectos de desarrollo de su naturaleza. Este cambio estratégico fue basado en la creencia bien fundada que la llave para tener acceso a los mercados de exportación, como el de los EEUU, era concentrarse sobre aquellos individuos o empresas que tenían los requisitos

¹Chemonics Internacional., "Non-Traditional Agricultural Export Support Project, Final Report." p.I-1.

Proyectos Financiados por US/AID en Centro América Relacionados a las Exportaciones Agrícolas No Tradicionales 1986-1993

TABLA 2-1

PAIS	PROY#	PERIODO	PRESUP. TOTAL (\$ mil)	ORGANIZACIONES	TITULO	DESCRIPCION
BELICE	5050008	85-92	7.562	BABCO	COMERCIALIZACION DE CULTIVOS ALTERNOS	desarrollar productos agrícolas alternos para sustitución de exportación e importación
BELICE	5050027	86-91	3.000	BEIPU	PRODUCCION DE EXPORTACIONES E INVERSIONES	establecer una entidad promocional de exportación e inversión del sector privado entre varias actividades, Beipu ayudará a los exportadores a identificar los mercados y obtener capital a corto plazo para promover específicamente exportaciones no tradicionales
COSTA RICA	5150178	83-87	0.500	COOP BANK, INFOCOOP	SERVICIOS DE BANCOS COOPERATIVOS Y CREDITO	ayudar a cooperativas proporcionándoles manejo crediticio y apoyo financiero al banco Cooperativo que, a su vez, suministrará a sus miembros crédito y servicios bancarios
COSTA RICA	5150191	82-88	14.700		DESARROLLO INFRAESTRUCTURA ZONA NORTEÑA	establecer la infraestructura física y económica necesaria para el desarrollo de la Zona Norte de Costa Rica
COSTA RICA	5150204	83-90	21.850	CINDE	CORPORACION PRIVADA DE INVERSION	establecer una viable corporacion de inversión (PIC) para proporcionar paquetes de servicios de inversión, financiamiento crediticio y acciones para inversiones orientadas hacia la exportación, que incluye el procesar y empaquetar los productos agrícolas que no requieren de inversión en materia prima
COSTA RICA	5150212	84-91	5.500	CINDE	CAPACITACION PARA EL DESARROLLO DEL SECTOR PRIVADO	fortalecer recursos humanos necesarios para el desarrollo del sector privado a través de un programa de actividades selectas de capacitación
COSTA RICA	5150223	86-90	41.006	BCCR	REACTIVACION AGRICOLA E INDUSTRIA	proporcionar crédito a través de BCCR a bancos privados para prestar a empresas privadas que buscan ampliar y mejorar sus facilidades de producción
COSTA RICA	5150226	85-91	2.000		DESARROLLO DE SERVICIOS AGRICOLAS Y DE SINDICATOS	poner en práctica un sistema de entrega de servicios agrícolas, que incluyen un servicio de mercadeo que identifica los mercados para exportaciones no tradicionales y para el procesamiento agrícola, negociar los contratos de venta
COSTA RICA	5150235	88-93	5.150		CONSOLIDACION DE LA ZONA NORTE	promocionar la producción de cultivos de exportaciones no tradicionales en la zona norte de Costa Rica a través de asistencia técnica al finquero, mantenimiento de carreteras y rehabilitación, desarrollo comunitario, colonización y obtención de títulos y manejo ambiental

<u>PAIS</u>	<u>PROY#</u>	<u>PERIODO</u>	<u>PRESUP. TOTAL (\$ mil)</u>	<u>ORGANIZACIONES</u>	<u>TITULO</u>	<u>DESCRIPCION</u>
COSTA RICA	5150237	87-92	3.500	CINDE, CAPP	APOYO TECNICO EANT	CINDE para ayudar a proporcionar asistencia técnica a corto plazo para reformar políticas, asistencia en la producción y mercadeo y estudios especiales
EL SALVADOR	5190303	85-92	21.468	FUSADES	MANEJO DE AGUA	promocionar producción de las EANT a través de desarrollo de irrigación y capacitación
EL SALVADOR	5190327	87-92	33.000	FUSADES	DESARROLLO DE NEGOCIOS AGRICOLAS	proporcionar asistencia técnica y crédito a empresas privadas que producen y/o exportan productos agrícolas no tradicionales
EL SALVADOR	5190353	88-91	1.900	NCBA	PRODUCCION Y MERCADEO DE COOPERATIVAS	mejorar las condiciones financieras, de organización y administración de las cooperativas participantes y ampliar sus enlaces con grupos comerciales
EL SALVADOR	5190392	91-95	5.500	CLUSA	PRODUCCION Y MERCADEO DE LAS EANT	transferencia tecnológica de producción de las EANT; promoción de mercadeo e inversión; fortalecimiento del manejo de negocio agrícola cooperativo; y manejo de capacitación e información
GUATEMALA	5200274	83-93	37.600	DIGESA, INAFOR	DESARROLLO AGRICOLA DEL ALTIPLANO	promocionar producción de pequeñas fincas en el altiplano al mejorar el manejo de recursos naturales y mantenimiento de caminos de acceso
GUATEMALA	5200276	85-90	13.500	BANCO DE GUAT, BANDESA	DESARROLLO DE NEGOCIOS AGRICOLAS	desarrollo de la industria agrícola, administración financiera, mejoras en cooperativas, sistemas de información de mercadeo y promoción de inversión
GUATEMALA	5200341	87-91	10.004	GREMIAL	PROYECTO DE DESARROLLO DE EMPRESAS PRIVADA	para apoyar el desarrollo de la empresa privada, incluyendo manuales de capacitación en 18 EANT por la Gremial
GUATEMALA	5200403	92-93	0	MISION AID	PROGRAMA DE EXPANSION DE COMERCIO E INVERSION	identificar principales políticas de restricción al mercado y la inversión, especialmente en actividades orientadas a la exportación y al comercio internacional
HONDURAS	5220207	84-91	24.220	FIDE, FEPROEXAH	PROMOCION DE EXPORTACIONES Y SERVICIOS	reformular la política de exportación y mejorar la capacidad de promoción de exportación, desarrollar la capacidad de exportación del sector privado y ampliar financiamiento relacionado
HONDURAS	5220214	85-91	20.000		CAMINOS RURALES/CAMINOS DE ACCESO II	mejorar y mantener carreteras secundarias, construir y mantener puentes en la Costa Norte, valles centrales y altiplanos occidentales para mejorar el acceso de los pequeños finqueros a los mercados agrícolas y a los servicios sociales.

<u>PAIS</u>	<u>PROY#</u>	<u>PERIODO</u>	<u>PRESUP. TOTAL (\$ mil)</u>	<u>ORGANIZACIONES</u>	<u>TITULO</u>	<u>DESCRIPCION</u>
HONDURAS	5220249	84-94	25.150	FHIA, #4220207	FUNDACION DE INVESTIGACION AGRICOLA	establecer una fundación privada, no lucrativa, de investigación Agrícola para ampliar y mejorar la investigación agrícola, que incluya el desarrollo de las tecnologías ecológicamente apropiadas para problemas rápidamente solucionables que restringen los cultivos tradicionales y no tradicionales de exportación
NICARAGUA	5240315	91-96	3.000	APENN	SERVICIOS AGRICOLAS PRIVADOS	financiamiento a APENN para apoyar cuatro actividades; construcción de instituciones; información de mercado y técnico; programas técnicos de cultivos específicos y capacitación
REGIONAL	5960108	86-91	8.169	VARIOUS	APOYO A LAS EANT	PROEXAG - fortalecer productores privados de las federaciones de exportación y proporcionar asistencia técnica y capacitación a otro personal relacionado
REGIONAL	5960123	86-93	20.751	LAAD	DESARROLLO Y PROMOCION DE EXPORTACION PARA NEGOCIOS AGRICOLAS	proporcionar préstamos a exportadores nuevos y en crecimiento para productos agrícolas no tradicionales
REGIONAL	5960165	92-95	6.830	VARIOUS	EXITOS	proporcionar asistencia técnica específica; capacitación y financiamiento a organizaciones de exportaciones no tradicionales y a su clientela (continuación de PROEXAG)
TOTAL			\$335.860 MILLIONES			

BEST AVAILABLE DOCUMENT

económicos y empresariales para ser exitosos, y el avalúo informal que instituciones efectivas emergen naturalmente del éxito empresarial en lugar de vice versa. Esto no excluyó a los pequeños finqueros tradicionales de los programas benéficos, sino que asumió que la transferencia tecnológica y la entrada a producir cultivos no tradicionales serían logrados más efectivamente por medio de las fuerzas del mercado en lugar de las fuerzas institucionales. En realidad, los récords indican que de las 10,000 hectáreas influenciadas por los proyectos de PROEXAG y EXITOS, más del 80% de los lotes de los finqueros median menos de una hectárea en tamaño.

La Estructura del Proyecto

Para llevar a cabo la estrategia fundamental del proyecto de desarrollo empresarial, se adoptó una estructura singular de proyectos de desarrollo. Esto involucró el empleo a largo plazo de un grupo de consultores con experiencia en los siguientes campos: la producción de frutas y flores tropicales, la producción de vegetales, el manejo pos-cosecha, la utilización de computadoras e información computarizada, mercadeo y capacitación. Se complementó con un grupo de profesionales locales. Esta estructura permitió a PROEXAG proporcionar asistencia técnica en todas las etapas de la industria de exportación de frutas y vegetales frescos. Además, se identificó a los EE.UU. como el mercado objetivo principal de PROEXAG, y Europa y Japón como los mercados secundario y terciario en cuanto a prioridad.

Debido al éxito inicial y al estímulo creado por PROEXAG en desarrollar el sector de exportación de agricultura no tradicional, un segundo proyecto bajo el nuevo nombre de EXITOS (en efecto, PROEXAG-II, y aún comúnmente conocido como PROEXAG) fue aprobado para ser ejecutado. Basado en la experiencia del proyecto inicial, las metas de EXITOS fueron definidas para:

"Hacer una contribución significativa a un crecimiento de fundamento amplio y económicamente sostenible en Centro América al: (1) estimular la producción y el comercio agrícolas; (2) fortalecer las organizaciones del sector privado que promueven el comercio y la inversión; y (3) aumentar la inversión en los sistemas de información de mercados y el desarrollo y diseminación tecnológicos."²

Como un proyecto regional, PROEXAG ha operado en conjunción con numerosas organizaciones a través de Centro América. Figura 2-1 muestra que el proyecto trabaja

²Chemonics International, Estudio del Proyecto por USAID, 1991.

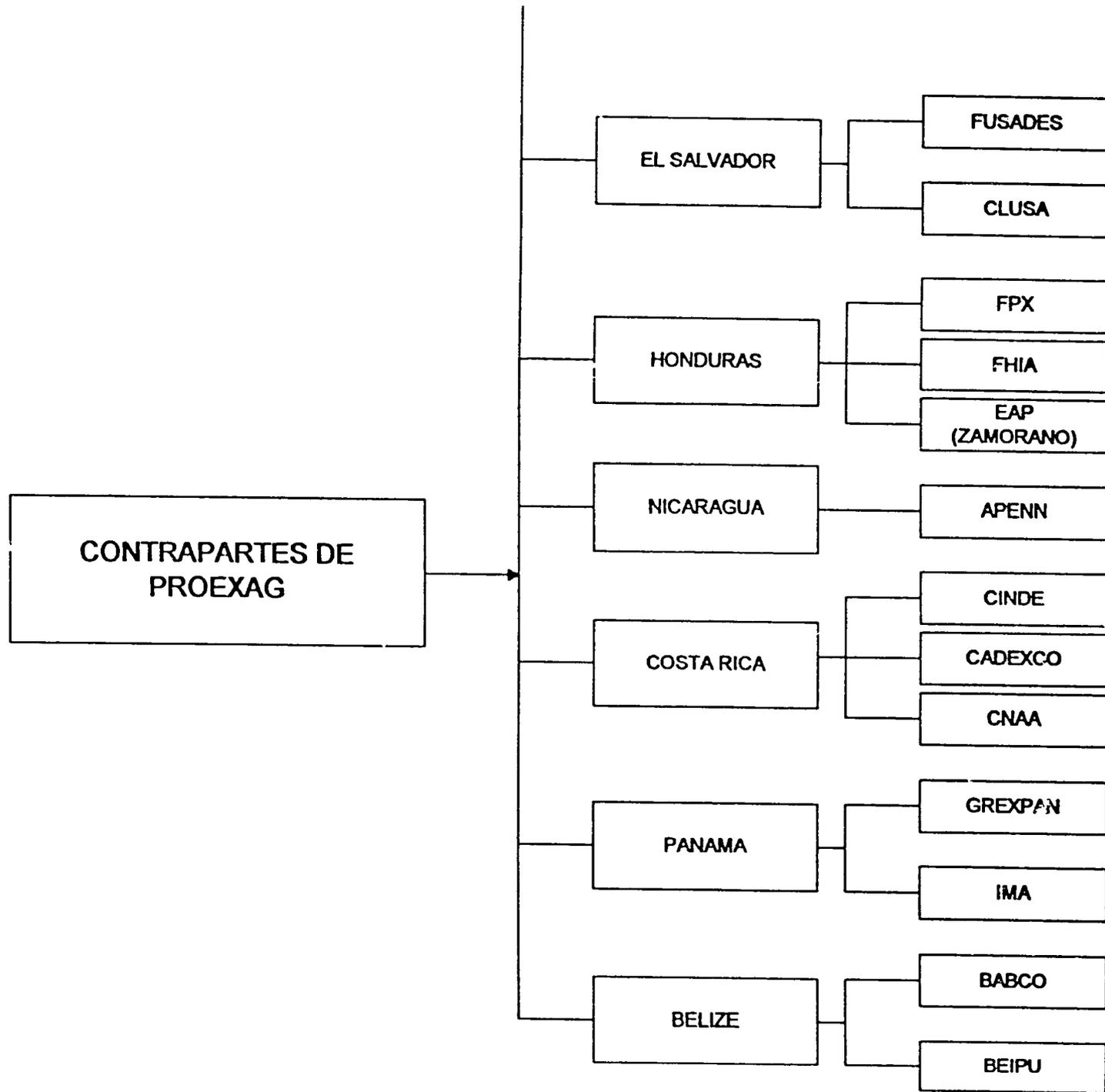


Figura 2-1. Países Contrapartes de PROEXAG

recíprocamente con las federaciones de exportación basadas en países con las fundaciones orientadas al desarrollo de las exportaciones que han sido designadas como contrapartes formales de PROEXAG. Esta estructura permite que PROEXAG sirva como la fuente principal de producción técnica e información de mercado, y a la vez actuar como el instrumento que ayuda a establecer contactos empresariales entre los productores en Centro América y los vendedores en los EEUU.

Las Actividades del Proyecto

PROEXAG fue diseñado para ser puesto en práctica en cinco países (Guatemala, Honduras, Costa Rica, El Salvador y Panamá). Poco tiempo después del primer año Belice fue agregado pero únicamente en las áreas de desarrollo institucional e información de mercadeo. Después de más de un año de esfuerzo, Panamá fue sacada del proyecto cuando los EEUU retiró toda ayuda extranjera de Panamá en diciembre de 1987, como protesta por el liderazgo del general Noriega. No se le permitió a PROEXAG volver a trabajar en Panamá sino hasta julio de 1990. El proyecto no volvió a recuperar ímpetu en Panamá sino hasta 1993 debido a varias restricciones decretadas por el Congreso de los EEUU.

Ocurrieron dificultades similares en El Salvador debido a la guerra civil. Todo viaje rutinario a El Salvador fue suspendido a mediados de noviembre de 1989. PROEXAG no fue restablecido en El Salvador sino hasta 1992. Nicaragua fue agregada al proyecto PROEXAG en julio de 1990, coincidente con las elecciones democráticas en ese país; el proyecto se pudo establecer rápidamente con la exportación de melones y otros cultivos de las EANT iniciándose sólo seis meses después de levantado el embargo de los EEUU. La Guerra del Golfo también restringió el viajar a Centro América entre enero y abril de 1991 durante un período importante de la temporada de exportación.

En 1993, la inestabilidad política en Guatemala produjo una breve interrupción en las actividades de PROEXAG. El nuevo gobierno guatemalteco cuenta con el apoyo de los EEUU y todos los esfuerzos de ayuda extranjera han sido re-establecidos. La región ahora parece estar encaminada hacia la democracia y la paz, lo que facilitará la continuada ejecución exitosa de las actividades de PROEXAG. Condiciones económicas también tienen considerable influencia en el éxito de los proyectos promocionales de exportación. En Anexo B está resumido el ambiente

económico en el cual operaba PROEXAG.

Los dos proyectos han proporcionado apoyo directamente a los productores, e indirectamente a través de las diferentes federaciones de exportación en cada país. Las actividades del proyecto han variado e incluyen investigación agrícola y selección de variedades de cultivos, talleres de trabajo de capacitación y seminarios, giras de mercadeo en los EEUU para productores potenciales centroamericanos, y asistencia en el desarrollo de la exposición agrícola regional, AGRITRADE. Dos organizaciones industriales de frutas y vegetales frescos de los EEUU, la Produce Marketing Association - PMA - (Asociación de Mercadeo de Productos Hortícolas) y la United Fresh Fruit & Vegetable Association - UFFVA - (Asociación Unida de Frutas y Vegetales Frescos), han sido incluidas como subcontratistas en el proyecto EXITOS. Estas organizaciones han facilitado la transferencia de información de mercados de frutas y vegetales frescos de los EEUU y las prácticas de mercadeo a las empresas y organizaciones centroamericanas.

Las actividades fundamentales de PROEXAG pueden ser clasificadas en ocho categorías principales: 1) la identificación de oportunidades; 2) asistencia técnica de producción; 3) manejo pos-cosecha; 4) transporte; 5) mercadeo de exportación; 6) información de mercado; 7) asistencia crediticia; y 8) desarrollo institucional. La Tabla 2-2 resume la participación relativa de PROEXAG en seis de estas categorías de apoyo en los países en cuanto concierne a productos agrícolas específicos. Las contribuciones mayores del proyecto han sido en Guatemala, Honduras y Nicaragua, y muy limitadas en Belice (en donde la esfera de acción del proyecto está limitada a información de mercadeo y desarrollo institucional). En general, el proyecto ha hecho numerosas contribuciones fundamentales en cuanto a producción, pos-cosecha e información de mercadeo y sobre temas analíticos. A pesar que el financiamiento no fue identificado como un área de prioridad, el equipo ha proporcionado alguna asistencia a los productores y a los procesadores referente a fuentes crediticias y manejo financiero.

Mientras que la gran mayoría de las actividades del proyecto ha sido proactiva por su naturaleza, la pericia del cuerpo administrativo también ha servido para que los productores desistan de buscar ciertos negocios dudosos de cultivos no tradicionales. Con ésto, PROEXAG ayudó a prevenir potenciales pérdidas para muchos productores.

CLAVE: ● FUNDAMENTAL
 ⊗ IMPORTANTE
 ○ COMPROMETIDO
 MARGINAL
 N/A

GUATEMALA¹

	Ñbolla	Jengibre	Alcachofa	Espárrago	Melón	Zarzamora	Vegetales de Especialidad	Mango	Edomame	NT Flores de Corte	Frutas Tropicales
Producción	●	○	●	●	⊗	●	○	○	●	●	●
Pos-cosecha	●	⊗	●	⊗	⊗	●	○	⊗	●	●	⊗
Transporte ⁴	●		●	○	●	●	○	○	N/A ⁵	○	
Mercadeo	●	⊗	●	●	⊗	●	⊗	○	●	●	⊗
Info. Mercados & Análisis	●	●	●	●	●	●	●	⊗	●	●	●
Crédito	○		●		○		○				○

¹ Aunque no todos los productos agrícolas están listados para todos los países, la información generada por el proyecto, en su esfuerzo sobre un determinado producto, ha sido puesta a la disponibilidad de todos los países.

² Los productos agrícolas listados son aquellos en los cuales el proyecto ha participado en programas de desarrollo, prolongados y planeados. Muchos productos agrícolas con los que el proyecto ha tenido involucramiento no están listados. En algunos casos ese involucramiento asciende a responder a interrogantes de las organizaciones contrapartes del proyecto. En otras instancias, ha ascendido a intervenciones fundamentales. Algunos ejemplos de productos que han recibido significativa asistencia son: fresas, arveja china, pimienta negra inmadura, ajonjolí, etc., aunque no son productos agrícolas para los cuales el proyecto tiene un programa de desarrollo.

³ En el caso de algunos productos agrícolas, el proyecto ha tenido un impacto significativo al prevenir acción de la industria y pérdidas consiguientes.

⁴ Uno de los mayores impedimentos a las exportaciones de la región es el transporte. Las opciones son limitadas y los costos altos. El proyecto se ha comprometido en una amplia variedad de actividades, que incluye intervenciones extensivas de una variedad de consultores del proyecto. Sin embargo, en la matriz usualmente está listado como un impacto bastante bajo del proyecto debido a que es un área que el proyecto ha evitado, pero porque los esfuerzos del proyecto no han resultado en muchas intervenciones de alteración de la industria. El proyecto ha hecho mucho para mantener el componente del transporte en la cadena de la exportación sin convertirse en un factor limitante para los exportadores, pero realmente no ha alterado la configuración general de la industria de la exportación en gran parte.

⁵ N/A No Pertinente. Se refiere al hecho que un componente pudiese no estar funcionando aún. El transporte de edomame, por ejemplo, no es pertinente debido a que las siembras comerciales de edomame aún no han producido cantidades exportables.

BEST AVAILABLE DOCUMENT

CLAVE:

- FUNDAMENTAL
- ⊗ IMPORTANTE
- COMPROMETIDO
- MARGINAL
- N/A

EL SALVADOR

	Cebolla	Espárrago	Melón	Vegetales de Especialidad	Mango	NT Flores de Corte	Frutas Tropicales
Producción	●	●	⊗	○	○	⊗	●
Pos-Cosecha	●	●	⊗	○	○	⊗	⊗
Transporte	N/A	N/A	●	N/A	○		
Mercadeo	○	N/A	⊗	○	○	●	⊗
Info. de Mercados & Análisis	○	●	●	⊗	⊗	●	●
Crédito							

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Tabla 2-2 Actividades de PROEXAG por País (Continuación)

CLAVE: ● FUNDAMENTAL
 ⊗ IMPORTANTE
 ○ COMPROMETIDO
 MARGINAL
 N/A

HONDURAS

	Jengibre	Espárrago	Melón	Zarzamora	Mango	Edomame	Cebolla	Alcachofa	Frutas Tropicales
Producción	●	●	⊗	●	●	●	●	●	●
Pos-Cosecha	●	●	○	●	●	●	●	●	●
Transporte			⊗	N/A		N/A	●	N/A	○
Mercadeo	●	●	⊗	●	⊗	⊗	●	⊗	●
Info. de Mercados & Análisis	●	●	⊗	●	⊗	●	●	●	●
Crédito			○	○			●		○

BEST AVAILABLE DOCUMENT

CLAVE: ● FUNDAMENTAL
 ⊗ IMPORTANTE
 ○ COMPROMETIDO
 MARGINAL
 N/A

COSTA RICA

	Espárrago	Melón	Zarzamora	Vegetales de Especialidad	Mango	NT Flores de Corte	Frutas Tropicales	Pimienta Negra
Producción	●	⊗	●		●	⊗	●	○
Pos-cosecha	●	⊗	●		○	⊗	●	
Transporte	○	○	●				○	
Mercadeo	●	⊗	●	○	○	○	○	
Info. de Mercados & Análisis	●	⊗	●	⊗	⊗	⊗	●	⊗
Crédito	○							

BEST AVAILABLE DOCUMENT

CLAVE: ● FUNDAMENTAL
 ⊗ IMPORTANTE
 ○ COMPROMETIDO
 MARGINAL
 N/A

NICARAGUA

	Jengibre	Espárrago	Melón	Cebolla	Vernonia ⁶	Mango	Frutas Tropicales
Producción	○	●	●	●	●	⊗	●
Pos-Cosecha	⊗	●	●	●	●	⊗	●
Transporte	N/A	N/A	●	●	N/A	○	N/A
Mercadeo	⊗	●	●	●	●	●	●
Info. de Mercados & Análisis		●	●	●	●	●	●
Crédito			●	●	●	○	

⁶ Vernonia es un prometedor cultivo de aceite industrial, introducido por el proyecto, que tiene el potencial de tener un impacto alto como un cultivo alternativo para las amplias regiones de siembra de algodón de Centro América. Aún está en la etapa experimental.

Tabla 2-2 Actividades de PROEXAG por País (Continuación)

CLAVE: ● FUNDAMENTAL
 ⊗ IMPORTANTE
 ○ COMPROMETIDO
 MARGINAL
 N/A

PANAMA

	Cebolla	Espárrago	Melón	Zarzamora	Alcachofa	Frutas Tropicales
Producción	●	⊗	○	●	●	●
Pos-Cosecha	●	⊗	○	●	●	●
Transporte	●	○	○	●	N/A	N/A
Mercadeo	●	●	⊗	●	●	●
Info. de Mercados & Análisis	●	●	⊗	●	●	●
Crédito	●					

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Tabla 2-2 Actividades de PROEXAG por País (Continuación)

CLAVE: ● FUNDAMENTAL
 ⊗ IMPORTANTE
 ○ COMPROMETIDO
 MARGINAL
 N/A

BELICE

	Vegetales de Especialidad *	Mango	Frutas Tropicales
Producción		○	●
Pos-Cosecha		○	⊗
Transporte			
Mercadeo			○
Info. de Mercados & Análisis	⊗	⊗	●
Crédito			

* Tomates, Pimientos y Berenjena

BEST AVAILABLE DOCUMENT

Surgieron discusiones con el cuerpo administrativo y los beneficiarios del proyecto, tanto en Centro América como en los EEUU que la función principal de PROEXAG ha sido actuar como un instrumento asistencial.³ Esta función fue documentada por McKean quien comentó que PROEXAG enlaza a los productores "...directamente con los compradores y otros proveedores de servicios comerciales, y proporciona directamente apoyo técnico de la más alta calidad."⁴

PROEXAG promocionó y facilitó la interacción entre los tres grupos principales de agentes que son críticos para el desarrollo del sector viable de exportación agrícola de productos no tradicionales. El primer grupo principal de agentes está formado por los participantes directos que incluyen a los productores, empaques y procesadores, exportadores y recibidores. El segundo grupo de agentes económicos son los proveedores de bienes y servicios auxiliares tales como materiales intermedios y equipo financiero industrial, transporte, corretaje y capital financiero. El grupo final de agentes incluye agencias gubernamentales y reguladoras, instituciones de investigación y educacionales, federaciones de exportación y donantes e instituciones internacionales.

El proceso representativo por el cual PROEXAG ha reunido a estos grupos ha sido generalmente iniciado por el cuerpo administrativo del proyecto al identificar productos agrícolas no tradicionales que pareciesen tener el potencial de ser exitosamente cultivados y exportados. El potencial de un cultivo específico generalmente es determinado en base a la interacción entre las condiciones climáticas en Centro América y las oportunidades de mercado existentes.

A través de un proceso recíproco de trabajo, el enfoque de las cosechas fue reducido a productos hortícolas que incluyen: cantaloupes, melones honeydew, sandías sin semillas, frambuesas, moras, mangos frescos y procesados, vegetales de especialidad frescos y procesados, frutas tropicales exóticas procesadas, espárrago, edomame congelado (soya

³Anexo C presenta tres estudios de casos que relatan las actividades específicas de PROEXAG y EXITOS en el desarrollo de negocios de exportación.

⁴McKean, Cressida S. "Export and Investment Promotion: Findings and Management Implication From a Recent Assessment." Documento de un anteproyecto US/AID, Centro Para el Desarrollo de Información y Evaluación. Abril 1992, p. 8.

comestible), jengibre, rosas, heliconias y lirios calas de colores. Las prioridades de los cultivos fueron re-examinadas entre el proyecto inicial y el siguiente, debido al desarrollo adecuado que el mercado de exportación tuvo cambios en las oportunidades de exportación. Los nuevos cultivos que fueron agregados durante el proyecto EXITOS incluyen cebollas dulces, alcachofas y frutas tropicales exóticas. También fueron evaluadas algunas actividades de procesamiento que incluyen operaciones de concentrado de jugo/pulpa concentrada.

Al haber identificado a un cultivo prioritario, el cuerpo administrativo del proyecto proporcionó asistencia en la producción técnica y pos-cosecha para asegurar que los requisitos de calidad y fitosanitarios especificados por los mercados fuesen alcanzados y mantenidos, y fomentó relaciones comerciales entre los productores y los agentes importadores. Esta última función es especialmente importante para el desarrollo exitoso del sector exportador de productos agrícolas no tradicionales. Las relaciones comerciales entre los productores y los compradores están basadas tanto en la confianza como en la reputación que conciernen la calidad del producto y la entrega consistente, ya que éstos se estipulan en los contratos legales. A menudo hay duda de parte de los compradores si entran en acuerdos con productores que no tienen una reputación probada, especialmente cuando los productos son perecederos y distancias considerables separan a los productores de los importadores y cuando las protecciones y obligaciones legales entre los diferentes países no están completamente evidentes.

En este sentido, el prestigio y la reputación de los especialistas de mercadeo de PROEXAG y de EXITOS a menudo han sido suficientes para inducir a compradores estadounidenses a entrar en acuerdos de exportación con productores novatos en Centro América. Conversaciones con los productores en Centro América y receptores en los EEUU confirmaron que el elemento crítico para realizar muchos convenios de exportación ("negocios") fue el involucramiento y la aprobación del cuerpo administrativo de mercadeo y técnico de PROEXAG.

PROEXAG también ha fomentado "negocios" exitosos de exportación al identificar y facilitar el establecimiento de conexiones para el transporte. También ha proporcionado asistencia en cuanto al acatamiento de temas agrícolas químicos y el establecimiento de protocolos fitosanitarios para obtener la entrada al mercado de los EEUU.

Evaluaciones Externas de PROEXAG

Varias evaluaciones externas de proyectos de desarrollo centroamericanos han validado el acercamiento integrado utilizado por PROEXAG. A mitad del proyecto inicial, Lack, Laurent, Espinoza, Christiansen y Calvert⁵ llevaron a cabo una evaluación de la cartera de USAID sobre los proyectos de las EANT en Centro y Sur América y el Caribe. Los autores llegaron a la conclusión que había ocurrido asistencia técnica a largo plazo para instituciones financieras en el país huésped, a expensas del desarrollo básico de producción y mercadeo; sin embargo, ellos citaron a PROEXAG como la excepción a este problema estructural y recomendaron que USAID "...definiere e implementase paquetes a largo plazo de asistencia técnica que enfocasen sobre mercadeo de una manera completa; es decir, de la finca al mercado. AID debe revisar la dirección de algunos de sus éxitos, incluyendo aspectos del proyecto ROCAP-PROEXAG..."⁶

Así mismo, la principal lección aprendida de una evaluación del proyecto de larga duración de USAID sobre el Desarrollo de la Agricultura en el Altiplano, fue que cualquier proyecto orientado hacia la producción debería tener un componente de mercadeo.⁷ El equipo de evaluación concluyó que el planteamiento del proyecto debería haber sido orientado más hacia el mercado; el proyecto debería haber identificado las necesidades del mercado para determinar qué, cuándo y cuánto (producto) debería haberse sembrado.

En 1991, USAID comisionó un diagnóstico de campo enfocado en diez instituciones promocionales (inclusive PROEXAG) que operaban exitosamente en ambientes políticos favorables en Latinoamérica.⁸ Cuatro de los programas estaban en Centro América. Los autores

⁵Lack, Stephen, Kenneth C. Laurent, Conchita Espinoza, Arden Christiansen y Donald Calvert. Agricultural Crop Diversification/Export Promotion Cross-Cutting Evaluation. Experience Inc., 6 de marzo de 1989.

⁶Lack, et al. p. I-7.

⁷US/AID. "Highlands Agricultural Development Project, Project Evaluation". US/AID, Oficina Latinoamericana y del Caribe. Ciudad de Guatemala, Guatemala, mayo de 1989.

⁸Nathan Associates Inc. y Louis Berger International, Inc. Export and Investment Promotion: Sustainability and Effective Service Delivery. Reporte de un Estudio Especial de Evaluación de AID No. 71. Washington, D.C. julio de 1991.

concluyeron que cada dólar invertido en la promoción agrícola exportable generó aproximadamente \$1.67 en exportaciones agrícolas. Ellos advirtieron, sin embargo, que el impacto de instituciones promocionales es relativamente pequeño a nivel nacional, a menos que el programa de apoyo sea muy grande. También determinaron que la información (especialmente información de mercado y contactos) era el servicio más importante que una institución promocional puede suplir. Por lo tanto, muchas de las lecciones aprendidas en cuanto a proyectos de las EANT, han sido implementadas en PROEXAG.

En relación a información, PROEXAG trabajó directamente con el Fruit and Vegetable Market News Service de USDA (Servicio Noticiero de la USDA sobre Mercado de Frutas y Vegetales) para re-establecer informes diarios de precios de productos agrícolas perecederos en el sur de la Florida. Además, el desarrollo del Commodity Price Database - CPD - (Base de Datos de Precios de Productos Perecederos), lo cual es una base de datos computarizada que permite a los usuarios generar historiales de precios basados en cualquier información proveniente de la USDA, de las Naciones Unidas y de otras fuentes. Estas actividades han hecho que los proyectos PROEXAG/EXITOS sean el punto focal de la información del mercado de exportación en Centro América.

PROEXAG ha operado bajo condiciones políticas y económicas adversas en Centro América. No obstante, el proyecto ha promocionado las EANT al trabajar recíprocamente con productores, federaciones de exportación y especialistas técnicos. Varios otros proyectos financiados por USAID concernientes a las EANT han operado en Centro América simultáneamente con PROEXAG. Sin embargo, PROEXAG ha sido único en cuánto a que proporciona asistencia en todas las fases del proceso promocional de exportación no tradicional - desde la selección de variedades, la adquisición de germen plasma y la capacitación en la fase de producción hasta el manejo pos-cosecha, la embarcación y el negocio final entre el exportador y el importador. Ha actuado como un catalizador de aprendizaje, tanto para los empresarios que buscan aprender cómo sembrar y exportar un cultivo no tradicional, como para las empresas establecidas que buscan cambiar sus estrategias de mercadeo.⁹

⁹Byrnes, Kerry. "From Melon Patch to Market Place: How They Learned to Export a Non-Traditional," presentado en el Taller de Trabajo auspiciado por US/AID, LAC/CDIE Comercio e Inversión, Alexandria, VA, 13-14 de noviembre de 1989.

IMPACTOS ECONOMICOS DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES DE CENTRO AMERICA EN LA ECONOMIA DE LOS EEUU

Introducción

Esta sección proporciona estimaciones del valor económico generado en la economía de los EEUU como resultado de las exportaciones centroamericanas de productos agrícolas no tradicionales. Además, se evaluaron algunos de los beneficios económicos específicos que se originaron directamente de PROEXAG. Sin embargo, antes de estos análisis, se presenta un breve panorama general del sector de las exportaciones agrícolas no tradicionales en Centro América, y su relación con el mercado de los EEUU para proporcionar una base histórica para análisis.

Las Tendencias en las Exportaciones Agrícolas No Tradicionales de Centro América

Durante el período de 1975 hasta 1991, el valor de las EANT de Centro América hacia los EEUU aumentó considerablemente.¹ Como se da a conocer en la Tabla 3-1, los valores de aduanas de los EEUU² en cuanto a las EANT centroamericanas, aumentaron de \$9.4 millones en 1975 a más de \$177.7 millones en 1991. Con la excepción de nueces, las exportaciones de todas las categorías principales de productos mostraron un aumento significativo y bastante consistente. Las exportaciones de flores de corte y ornamentales hacia los EEUU aumentaron de \$4.1 millones en 1975 a \$23.7 millones en 1991. Durante este mismo período, las exportaciones de vegetales y tubérculos aumentaron de \$1.7 millones a más de \$58.2 millones

¹Volúmenes de las EANT a otros países que fuera de los EEUU no se incluyeron en este estudio debido a la falta de información relativa de estos datos. El cuerpo administrativo de PROEXAG reportó que volúmenes mayores han sido exportados a Europa y que PROEXAG tuvo involucramiento significativo en estas transacciones.

²El valor de aduana es definido como el precio pagado o pagable por mercadería cuando es vendida para ser exportada a los EEUU excluyendo los impuestos de importación de los EEUU, seguro y otros cargos incurridos en importar la mercadería a los EEUU.

Tabla 3-1. Valor de Aduana de Productos Agrícolas No Tradicionales de Centro América (\$1000)

Año	Flores C.	%	Vegetales	%	Nueces	%	Frutas/Melones	%	Total
1975	4,057	43	1,674	18	996	11	2,635	28	9,362
1976	5,368	35	3,500	23	1,391	9	4,971	33	15,230
1977	6,712	35	4,932	26	1,677	9	5,881	30	19,202
1978	8,484	38	5,780	26	1,752	8	6,398	28	22,414
1979	6,524	32	7,129	34	1,675	8	5,477	26	20,805
1980	10,864	35	9,318	30	2,511	8	8,069	27	30,762
1981	8,167	27	10,954	37	1,533	5	9,226	31	29,880
1982	7,678	23	15,110	45	1,805	5	9,323	27	33,916
1983	7,656	21	13,899	39	2,228	6	12,162	34	35,945
1984	11,889	31	8,428	22	1,158	3	16,601	44	38,076
1985	11,428	22	20,050	39	1,544	3	18,735	36	51,757
1986	13,613	20	18,286	28	2,664	4	31,513	48	66,076
1987	16,746	18	26,827	29	3,009	3	46,120	50	92,702
1988	19,128	19	24,988	25	3,278	3	52,429	53	99,823
1989	21,328	16	38,442	28	4,987	4	70,813	52	135,570
1990	23,570	15	47,594	30	5,598	4	80,588	51	157,350
1991	23,710	13	58,228	33	3,710	2	92,016	52	177,664

Fuente: Departamento de Comercio de los EEUU "Imports for Consumption". Ediciones Anuales.

Tabla 3-2 Valor Total de Aduana de las EANT Centroamericanas a los EEUU por País (\$1000)

País	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%
Belice	352	0.5	1,108	1	277	0.3	147	0.1	399	0.3	151	0.1
Costa Rica	23,762	36	30,018	32	43,937	44	65,924	49	83,796	53	89,148	50
Guatemala	23,005	35	29,321	32	30,961	31	41,089	30	47,303	30	53,606	30
El Salvador	4,332	6.5	5,897	6	4,202	4	4,959	4	5,421	3.4	6,606	4
Honduras	10,441	16	19,272	21	14,849	15	19,631	14	18,444	12	23,039	13
Nicaragua	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	803	0.5
Panamá	4,184	6	5,597	8	5,597	5.7	3,820	2.9	1,983	1.3	4,311	2.4
Total	66,076	100	92,702	100	99,823	100	135,570	100	157,350	100	177,664	100

Fuente: Departamento de Comercio de los EEUU. "Imports for Consumption". Ediciones Anuales.

mientras que frutas y melones aumentaron de casi \$2.6 millones a más de \$92.0 millones. La exportación de nueces, la categoría más pequeña de productos en términos de valor, aumentó de \$996.0 miles en 1975 a poco más de \$3.1 millones en 1991.

Mientras que el valor de las EANT a los EEUU aumentó consistentemente durante el período de 1975 hasta 1991 en todos los grupos de productos agrícolas, hubo un giro marcado en la mezcla de los productos exportados. Como se muestra en Tabla 3-2, flores de corte y ornamentales representaron el 43% de ingresos de exportación en 1975, mientras que frutas y melones, vegetales y tubérculos y nueces responden al 28%, 18% y 11% respectivamente. Para el año 1991, la mayoría de los ingresos de las EANT provino de frutas y melones (51%), y verduras y tubérculos en un 33%. La parte de los ingresos de las EANT asociada a flores de corte y ornamentales y nueces declinó a 13% y 2% respectivamente. Las tendencias en el valor de las EANT durante el período de 1986 a 1991 por país se dan a conocer en la Tabla 3-2. Los tres exportadores más grandes de las EANT (en orden descendente) son Costa Rica, Guatemala y Honduras. Durante el período de 1986-1991, la cuota de ingresos de exportación de las EANT que se originó de estos tres países aumentó de 86% a poco más de 93%. Costa Rica aumentó su cuota de ingresos de exportaciones de un 36% en 1986 a más de 50% en 1991, principalmente por el aumento en las exportaciones de su piña y melón. En contraste, Guatemala y Honduras mostraron ligeras bajas en sus cuotas de ingresos por exportaciones. En 1991, Guatemala representó poco más del 30% de los ingresos por exportación de las EANT, mientras que la cuota de Honduras era del 13%.

Debe advertirse que mientras Costa Rica, Guatemala y Honduras probablemente continuarán siendo los países exportadores más grandes de la región, el potencial de expandir las EANT en El Salvador, Nicaragua y Panamá parece ser considerable. Las dificultades políticas bien documentadas de estos países han tenido un impacto negativo en las actividades de exportación. Al grado que estos países se estén volviendo más estables política y económicamente, ellos podrían generar una porción considerable de futuro crecimiento de las EANT en Centro América.

Dada la infusión de financiamiento de USAID y el establecimiento de proyectos promocionales de las EANT a través de la región a mitad de los años 80s, es instructivo examinar los porcentajes anuales relativos de crecimiento dentro del valor de las EANT antes

y después de mediados de los años 80s. La Tabla 3-3 da a conocer los porcentajes de crecimiento anual promedio durante un período de tres años: 1) 1978-1991; 2) 1978-1985; y 3) 1986-1991. Los porcentajes anuales de crecimiento durante el período de 1986-1991 para todos los grupos de productos agrícolas exceden los porcentajes de crecimiento de 1978-1985; consecuentemente, son los más altos porcentajes de crecimiento del período total analizado.

Mientras no se intentó hacer inferencias estadísticas algunas, es interesante notar que las diferencias en los porcentajes promedio de crecimiento anual durante un período de tres años en los períodos pre y pos de 1985, a excepción de flores de corte y ornamentales, son bastante pronunciadas. Esto es especialmente cierto en cuanto a nueces, y frutas frescas y melones en donde las diferencias en los porcentajes promedio de crecimiento anual son 17.7% y 13.3% respectivamente. Ya que PROEXAG está integrado a la mayoría de los proyectos de promoción agrícola de (productos) no tradicionales de USAID, no se puede hacer atribución directa del crecimiento a PROEXAG sin un análisis mucho más extenso. Sin embargo, esta información sugiere que se están llevando a cabo resultados positivos.

Tabla 3-3. Porcentajes de Promedio de Crecimiento Anual Durante Tres Años para Sub-Períodos Seleccionados

Producto	1978-85	1986-91	1978-91
	%	%	%
Flores de Corte y Ornamentales	12.72	15.15	13.76
Vegetales, Raíces y Tubérculos Frescos	25.26	31.17	27.80
Nueces	7.28	24.95	14.85
Frutas Frescas y Melones	19.74	32.99	25.42

La Tabla 3-4 presenta los valores de aduana desde 1986 hasta 1991 para productos agrícolas seleccionados que han sido señalados para promoción exportable por los diferentes

proyectos de USAID en la región. A excepción de espárrago³, los valores de aduana de todos los productos agrícolas han aumentado considerablemente durante este período. Como ya se anotó, melones (cantaloupe, honeydew y sandía sin semilla) son cultivos que dominan la exportación y han mostrado el crecimiento más grande durante el período analizado. Las flores de corte están en segundo lugar de importancia, mientras que las exportaciones de vegetales de especialidad están en un distante tercer lugar. El porcentaje de los ingresos totales de las EANT atribuibles a esta subcategoría de productos agrícolas aumentó de 32% a 39%. Aunque no son cifras oficiales, estos datos sugieren que la mezcla de productos de las EANT está siendo realineado en cierto modo de su distribución histórica a la que PROEXAG promueve.

Tabla 3-4. Valor de Aduana para las EANT Seleccionadas de Centro América (\$1000)

Productos Agrícolas	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Flores de Corte	5,297	6,798	8,072	11,482	12,584	13,954
Espárragos	3	8	0	4	32	14
Cebollas Misc.	214	242	174	329	228	466
Vegetales de Especialidades	2,062	4,195	4,047	4,438	3,762	4,907
Melones	13,523	20,634	20,372	30,693	33,942	50,608
Total	21,099	31,877	32,665	46,946	50,548	69,949

Fuente: Departamento de Comercio de los EEUU. "Imports for Consumption". Ediciones Anuales.

Las Relaciones Estructurales Entre los EEUU y Centro América

Una de las principales inquietudes concerniente a los programas de promoción de la exportación está centrada en el grado a los que estos programas conllevan al re-establecimiento o desplazamiento de las actividades de producción doméstica en los EEUU. Para muchos productos, siendo textiles el ejemplo más notorio, tales inquietudes pudiesen tener alguna base.

³Discernimiento en cuanto a la falta de crecimiento de las exportaciones de espárrago es proporcionado en el estudio del caso de Couture Farms (Anexo C).

Sin embargo, en cuanto a lo concerniente a los productos agrícolas no tradicionales, hay varias dimensiones al impacto potencial de los proyectos centroamericanos de las EANT en la industria americana de productos hortícolas. La dimensión más obvia toca el posible reemplazo de producción doméstica por parte de los productores centroamericanos. Hay, sin embargo, otros impactos relacionados a la demanda del consumidor y a actividades de valor agregado a través de la cadena de mercadeo que deben ser considerados.

Desplazamiento de la Producción Doméstica

Hay poca evidencia de desplazamiento o re-establecimiento de la producción de productos agrícolas americanos causado por las EANT en Centro América. La dinámica del mercado que fomenta el aumento de las importaciones de los EEUU y lo perecedero de la mayoría de productos agrícolas no tradicionales sugieren que los factores climáticos son el factor más importante que determina la posición competitiva para las EANT centroamericanas.

La importancia del clima es evidente en la evolución histórica de los dos proveedores de temporada más grandes al mercado de los EEUU, Florida y México. México es la fuente más grande de importación de melones y verduras frescas de los EEUU. Sin embargo, la industria de exportación mexicana fue desarrollada en gran parte debido al embargo de Cuba después de la revolución comunista a final de los años 50s. Similares inicios tiene la industria de vegetales de invierno de la Florida.

El factor competitivo más importante para las industrias de México y de Florida, no es el bajo costo de la mano de obra, ni la tecnología superior de la Florida, sino sus climas subtropicales que permiten que haya producción cuando otras áreas competitivas no pueden producir. En efecto, el crecimiento de las industrias de productos hortícolas en estas dos regiones ha permitido que haya disponibilidad de muchos productos frescos durante todo el año. No obstante, numerosas oportunidades de mercado continúan existiendo para productos agrícolas no tradicionales.

Para la mayoría de los productos agrícolas no tradicionales, Centro América sigue siendo un proveedor relativamente menor para el mercado de los EEUU respondiendo por menos del uno por ciento del total de los embarques. Como tal, es difícil documentar la zona estacional de interacción de las exportaciones centroamericanas y la producción doméstica con los datos

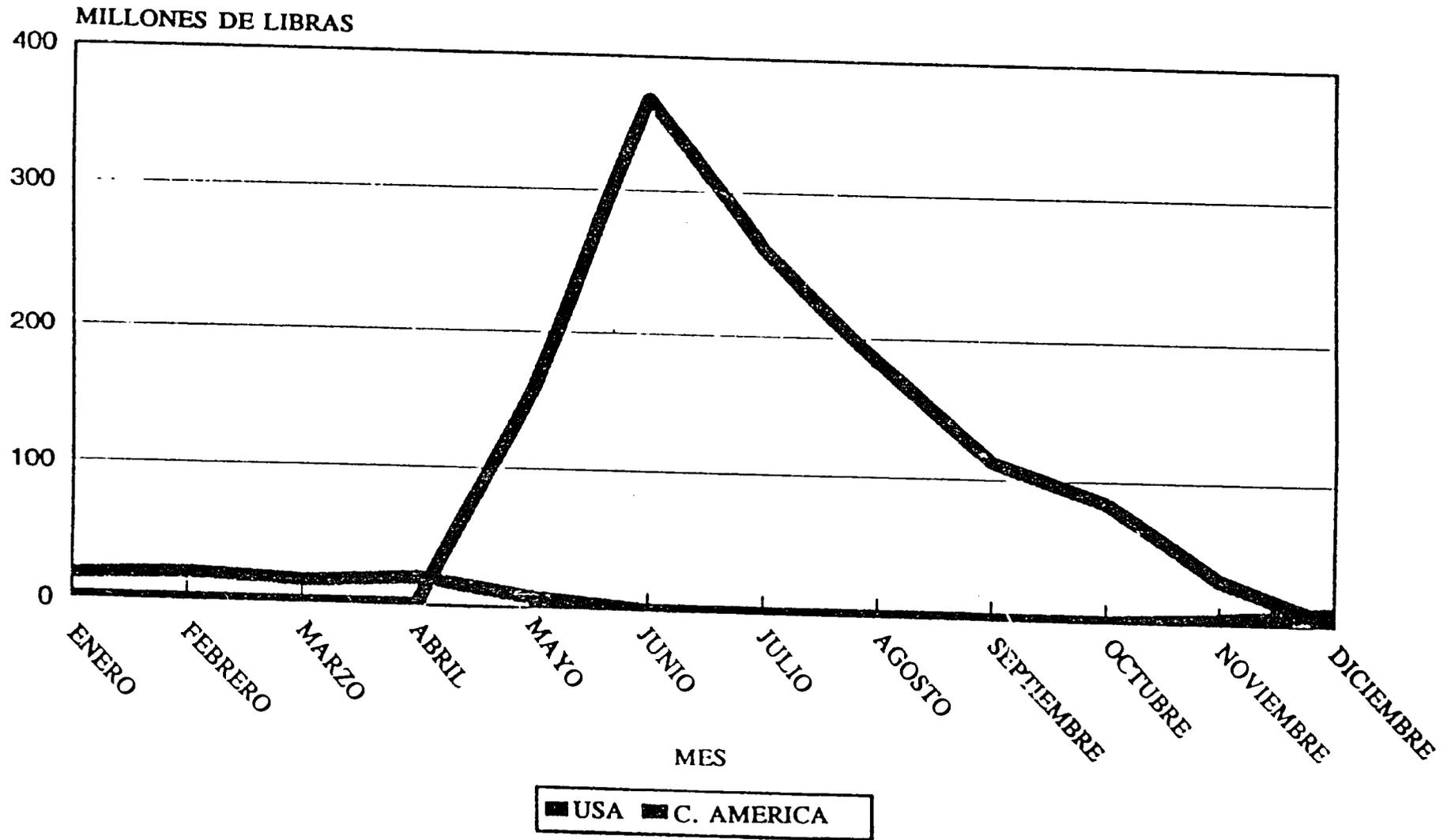
existentes. No obstante, Centro América sí proporciona una cantidad suficiente de cantaloupes que permite documentar la distribución por temporadas de exportación. Como se da a conocer en la Figura 3-1, las exportaciones centroamericanas de cantaloupes hacia el mercado de los EEUU ocurre principalmente durante los meses de diciembre a mayo. La producción de los EEUU está concentrada en el período de mayo a octubre con la máxima producción en el mes de junio. Durante los cuatro meses en que ocurre la producción simultáneamente en Centro América y en los EEUU (noviembre, diciembre, abril y mayo), la participación de Centro América en el mercado tuvo un promedio de 12%, 91%, 98% y 4% respectivamente. Por lo tanto, hay un traslape mínimo entre la producción de los EEUU y las importaciones de Centro América.

Evidencia adicional en cuanto a lo complementario de las EANT centroamericanas y la producción de los EEUU es proporcionada en un estudio hecho por Sparks Commodities.⁴ Aunque no es específico sólo para Centro América, este estudio analizó una sub categoría de productos agrícolas no tradicionales que se originaban de todos los países beneficiarios de CBERA.⁵ Se analizó la información de 10 productos agrícolas a través del período 1978-1987. El análisis de esta información reveló que las importaciones de cinco productos agrícolas (mangos, pepinos, cantaloupes, melones honeydew y piñas) habían aumentado rápidamente. Sin embargo, no se encontró evidencia alguna de un significativo desplazamiento de la producción de los EEUU en cuanto a ninguno de estos productos agrícolas. La mayoría de las importaciones de los EEUU estuvo dirigida hacia las oportunidades del mercado creadas por una escasez de producción en los EEUU. En cuanto a los restantes productos agrícolas examinados (aguacates, chiles pimientos, brócoli, coliflor y limones), las importaciones representaron una muy pequeña proporción del consumo total de los EEUU. Es más, su participación en el mercado completo de los EEUU declinó aunque sus volúmenes se expandieron en el período

⁴Durante una exhaustiva búsqueda literaria, éste fue el único estudio encontrado relacionado al impacto de las importaciones de productos agrícolas de Centro América en los productores de los EEUU.

⁵Sparks Commodities, Inc. Impacts of Non-Traditional CBI Exports on US Producers. McLean, VA., octubre de 1989.

Figura 3-1 Distribución Estacional de Embarques de Cantaloupe de Centro América y los EEUU



Promedio Embarques, 1984-1991

analizado.

Las importaciones de temporada inversa han permitido a los consumidores de los EEUU tener una más amplia selección de productos agrícolas a través de todo el año. La industria de productos agrícolas de los EEUU ha experimentado un crecimiento debido a los aumentos en el consumo per capita de los niveles consumidores, como también al incremento de volúmenes generados por el crecimiento de la población, según ganancias del 27%.⁶ Durante el mismo período, el consumo de vegetales frescos aumentó 21%.⁷ Mucho de este crecimiento no hubiese ocurrido sin la incrementada variedad proporcionada por las importaciones.

Históricamente, el clima frío limita la selección de frutas de los consumidores durante el invierno y la primavera a manzanas frescas, bananos, naranjas y fruta enlatada. Durante muchos años, el banano fue la única fruta importada en cantidades grandes a los EEUU durante el invierno y la primavera. Desde mediados de los años 80s, la variedad de frutas importadas durante el invierno y la primavera de Chile, México, Centro América y otras regiones ha ido en aumento. Estas importaciones no sustituyen la demanda por los mismos productos sembrados localmente. Más bien, las importaciones ampliaron las temporadas de mercadeo de los EEUU para estos productos. Durante 1992, el 71% de las importaciones fue embarcado durante el invierno y la primavera (diciembre a mayo) cuando no había ninguna producción de los mismos productos en los EEUU. Las principales importaciones de fruta de las EANT fueron uvas, seguidas por cantaloupes, mangos, melones y kiwis respectivamente.

La ganancia de 9.8 en consumo per capita de las importaciones de fruta de las EANT entre 1973 y 1992, parece haber causado un desplazamiento menor en la demanda que el consumidor tenía de frutas sembradas en los EEUU que tradicionalmente son consumidas durante el invierno y la primavera. El consumo per capita de estas frutas - manzanas, naranjas, toronjas y frutas enlatadas - disminuyó 2 libras (57.9 libras en 1973 a 55.9 libras en 1992). El impacto más significativo fue sobre las ventas de frutas enlatadas, las cuales son más altas durante el invierno. El consumo per capita de frutas enlatadas cayó de 15.5 libras en 1980 al más bajo en

⁶USDA, ERS. Fruit and Nuts Yearbook, julio de 1993.

⁷USDA, ERS. *Vegetables & Specialties Yearbook*, julio de 1993.

20 años en 1992 de 12.3 libras. Un estudio⁸ recién efectuado en la Universidad de California atribuyó la baja en el consumo de frutas enlatadas de los EEUU a preocupaciones nutricionales, así como al aumento de la disponibilidad de frutas y verduras frescas. El consumo de toronja también pudiese haber sido afectado adversamente por las importaciones desde que llegó a la cima con 9.3 libras per capita en 1976, y luego el consumo cayó a 5.9 libras en 1992.⁹

Pudiendo elegir, los consumidores americanos han optado por agregar una variedad a sus canastas de frutas durante el invierno y la primavera al substituir la toronja y las frutas enlatadas que tradicionalmente consumen, por frutas importadas. Sin incremento en la variedad, no hubiese ocurrido el aumento de 25.9 libras per capita entre 1973 y 1992 en el consumo de frutas frescas en los EEUU. PROEXAG y otros programas de las EANT han incrementado el bienestar de los consumidores americanos al proporcionar selecciones más amplias de frutas y vegetales, especialmente durante el invierno y la primavera.

El aumento de la variedad también ha beneficiado a los consumidores étnicos sin desplazar la producción local. La información en la Tabla 3-4 indica aumento en las importaciones de frutas y vegetales de especialidad (como cherimoya, zapote blanco, yuca, chayote, dasheens y plátanos) las cuales son sembradas en los EEUU en cantidades muy limitadas (si acaso). Muchas de estas importaciones están dirigidas hacia la creciente población de consumidores étnicos, cuya demanda de otra manera no sería satisfecha. Algunas cadenas de supermercados ahora ofrecen una gran selección de artículos en aquellas áreas geográficas que cuentan con grandes poblaciones hispanas y asiáticas. La importación de frutas y vegetales de especialidad es un ejemplo de un cambio estratégico del mercadeo en masa de los productos de consumo a micro mercadeo en reconocimiento a la creciente diversidad en la población de los EEUU.

⁸Centro de Ediciones Agrícolas de la Universidad de California. *Maintaining the Competitive Edge in California's Canned Fruit Industry*. Davis, California, septiembre de 1992.

⁹Entre tanto que es útil para esta exposición, se debe notar que PROEXAG no ha trabajado con ningún otro cítrico que Limón Persa y, por lo tanto, no ha fomentado competencia con la industria cítrica de los EEUU.

El Impacto en los Sectores de Ventas al Mayoreo, Menudeo y en el Servicio Alimenticio

Se puede obtener evidencia cualitativa adicional en cuanto a los impactos de las EANT al examinar las actividades en los sectores de recibimiento/embarque, al mayoreo, menudeo y en el servicio alimenticio. Entrevistas sostenidas con participantes en estos sectores indican que el aumento de las EANT de Centro América (y de otros lugares) rindieron beneficios económicos positivos para la industria de frutas y vegetales de los EEUU.

Los recibidores y embarcadores indican que el aumento de la disponibilidad estacional de las EANT permitió un aumento en la utilización de la capacidad y en economías en escala que resultaron en costos más bajos por unidades. La habilidad de originar productos agrícolas en una base más consistente a través de todo el año ha creado beneficios eficientes a través de un aumento en la utilización de la capacidad de bodegas y la habilidad de conservar el personal de ventas en una base más consistente. Además, el aumento en cantidad y en la frecuencia de los embarques ha mejorado y reducido el costo de los servicios de transporte.

También han habido numerosos beneficios realizados por el sector de supermercados al menudeo debido al crecimiento de las EANT. Como se mencionó anteriormente, los consumidores tienen disponible una selección más amplia de frutas y vegetales frescos. El número de artículos de frutas y vegetales ofrecido todo el año tuvo en 1988 un promedio de 173 artículos para todo el año en comparación a un promedio de 239 artículos durante los meses del verano. En 1992, la oferta de productos en todo el año aumentó un 62% hasta un promedio de 280, y la oferta promedio del verano aumentó 30% a 310. Esta convergencia demuestra el grado al que las EANT facilitan a los comerciantes al menudeo superar las limitaciones de la disponibilidad de frutas y vegetales frescos impuestas por condiciones climáticas en los productores americanos.

Prevor¹⁰ ha sugerido que el aumento de la disponibilidad estacional proporcionado por las EANT genera beneficios adicionales para los productores domésticos al proteger espacio de anaqueles al menudeo que de otra manera sería dado a otras frutas y vegetales en épocas fuera de temporada. A menudo artículos de temporada compiten por el valioso espacio en las repisas cuando lo hay. Con disponibilidad de muchos artículos de frutas y verduras durante todo el año,

¹⁰Prevor, James. "The Year-Round Riddle." Produce Business, julio de 1991, p. 6.

la competencia que tienen los productores domésticos de artículos de temporada en cuanto a espacio en las repisas, es reducido.

El aumento en la disponibilidad de temporada y de variedad dado por las EANT también crea beneficios en términos de promoción del producto. Un representante industrial hizo el comentario que los artículos tradicionales - manzanas, naranjas y bananos - se han vuelto un tanto "aburridos" para los consumidores. Las importaciones han servido para estimular la actividad promocional de frutas y vegetales durante el invierno y la primavera. La promoción más consistente sirve para despertar el conocimiento de parte del consumidor y puede crear la "formación de hábito" que estimula una demanda durante todo el año. Este efecto es incrementado por la estabilidad de precio creado por un aumento de disponibilidad de temporada.

Las utilidades al menudeo también han sido impactadas positivamente con el aumento de disponibilidad de frutas y vegetales proporcionado por las EANT. Las estadísticas en relación al comercio americano de frutas y vegetales de supermercado, obtenidas de varias ediciones de *Supermarket Business* (Negocios de Supermercados) revelan que la proporción del volumen de ventas de los supermercados derivada de las ventas de frutas y vegetales, aumentó de 9.0% en 1986 a 10.7% en 1992. En 1986, las ventas de frutas y vegetales de los supermercados sumaron \$25.078 billones (billón en inglés = mil millones en español). Para 1992, habían aumentado un 46% a \$36.603 billones.

La categoría de frutas y vegetales es una de las áreas más fructíferas dentro del negocio de los supermercados. Los márgenes brutos para frutas y vegetales tuvieron un promedio de 39.1% en 1992, significativamente más alto que para todos los demás artículos de supermercado que tuvieron un promedio de 28.3%. Un aumento de disponibilidad estacional también ha servido para incrementar las ganancias al menudeo al permitir la venta de una mezcla de productos de mayor valor fuera de temporada.

Ejecutivos de frutas y vegetales de supermercados indican que las importaciones de temporada mejoraron indirectamente la rentabilidad al proporcionar tasas más altas de utilización de facilidades. Las cadenas al menudeo tienen inversiones significativas en sus facilidades de almacenaje en centros de distribución de frutas y vegetales, así como en los lugares de enfriamiento dentro de las tiendas y en las áreas de preparación. Además, se debe de mantener un personal básico para frutas y vegetales a pesar del volumen que se mueve. El aumento de

volumen proporcionado por las EANT permite esparcir estos costos estipulados.

En la industria de servicio alimenticio, el mayor impacto de las EANT parece estar relacionado a lo que los menús ofrecen. Muchos establecimientos de servicio alimenticio, que buscan ofrecer menús consistentes, no emplearán ciertos productos a menos que estén asegurados de una oferta confiable y de alta calidad durante períodos significativos de tiempo. Las EANT al extender la duración de disponibilidad de frutas y vegetales, permite a los abastecedores de servicios alimenticios tener una gama más amplia de frutas y vegetales para ofrecer en los menús durante todo el año. Esto ha creado beneficios sinérgicos para determinados productos agrícolas producidos localmente que anteriormente habían tenido una demanda limitada por parte del sector de servicio alimenticio debido a la disponibilidad doméstica estacional.

El Valor Económico Calculado de las EANT en la Economía de los EEUU

Hay una percepción entre el público americano que el aumento de comercio con los países en desarrollo es una calle de una vía, en donde los competidores extranjeros reciben todos los beneficios económicos. Una parte de esta percepción parece estar basada en la creencia que los diferenciales salariales en los mercados de trabajo entre los EEUU y los países en desarrollo colocan a los productores locales en una desventaja competitiva. Sin embargo, parte de esta percepción también parece estar manifestada en el hecho que las "pérdidas" debido al aumento comercial tienden a ser relativamente inmediatas, altamente visibles y concentradas en los sectores específicos (ej. textiles), mientras que las "ganancias" de aumento comercial tienden a llevarse a cabo lentamente, algo invisible y difuso. En verdad, la retórica pública del TLC (NAFTA) fue dominada por ejemplos específicos de en cuáles lugares se perderían empleos a competidores extranjeros en lugar de en cuáles lugares se ganarían empleos por medio de un aumento en las exportaciones como también un aumento de la actividad doméstica.

Mientras que las ganancias por un incremento comercial a todos los países participantes son generalmente aceptadas como un hecho estilizado en las comunidades académicas y comerciales, rara vez hay esfuerzos para documentar estas ganancias por sectores específicos de producto. Es el propósito de esta sección describir y, hasta donde sea posible, cuantificar los impactos económicos en las economías de Centro América y de los EEUU proporcionalmente con las EANT.

Hay dos áreas generales de actividad económica doméstica relacionadas a la importación de las EANT de Centro América. La primera está asociada al movimiento de producto al país y a las manos del consumidor final. Esto incluye actividades de valor agregado involucradas en mover el producto a través de los canales de mayoreo (y menudeo), como también los servicios relacionados como transporte y mercancía.

La segunda área de actividad económica está asociada a la exportación de bienes intermedios empleados para apoyar la producción de productos agrícolas no tradicionales en Centro América. Mientras que los países de Centro América disfrutaban de las ventajas de abundante mano de obra barata, como también de favorables condiciones geo-climáticas, la industria de apoyo para suplir gastos de producción es limitada. Por lo tanto, la gran mayoría de gastos intermediarios como semilla, químicos agrícolas, fertilizantes y maquinaria agrícola, deben ser importados. Ya que los EEUU son el principal proveedor de estos bienes, la producción de las EANT crea una demanda de exportación para estos productos de los EEUU con un aumento proporcional a la actividad económica de los EEUU.

Análisis de Insumo/Rendimiento

Hay varias metodologías que pueden ser empleadas para calcular los impactos de las EANT centroamericanas en la economía de los EEUU. Las más sofisticadas involucran la construcción de modelos econométricos parcialmente equilibrados o el uso de modelos de balance general computable (CGE). Para los productos agrícolas no tradicionales, la formación de modelos econométricos es severamente reprimida por la escasez de información histórica. Esto es especialmente cierto de los esfuerzos para modelar empíricamente el sector agrícola centroamericano no tradicional. Las inferencias basadas en las clases de modelos que pueden ser formadas serían de valor dudoso. En verdad, los pocos esfuerzos para investigar las implicaciones del TLC sobre el sector de productos hortícolas de los EEUU, en donde la disponibilidad de información es muy superior a la disponible para este presente análisis, rindieron resultados dudosos.

Los modelos CGE tienen la atractiva propiedad de permitir la valoración de los cambios de bienestar que han de ser estimados bajo varios escenarios económicos. Sin embargo, la posición relativamente menor que adopta el sector de productos hortícolas en la economía total

de los EEUU, y el hecho que tales productos agrícolas no tradicionales entran en los modelos CGE de manera altamente colectiva, limita el provecho de tales modelos. Específicamente, tales modelos generalmente dejan de apresar la fuerza impulsadora detrás de la demanda de los EEUU para las EANT estacionales y, por lo tanto, existe ninguna o una reducida competencia con la industria de los EEUU. Por estos motivos, un esfuerzo por emplear el modelo CGE de USDA generó resultados sospechosos.

Una metodología alternativa para calcular los impactos económicos es el uso de multiplicadores (I/O [en inglés I/O = input/output]) de insumo-rendimiento. Aunque carecen de la sofisticación de modelos econométricos o CGE, el uso de multiplicadores I/O es ampliamente aceptado en el área de planificación y análisis de proyectos. Es especialmente atractivo para calcular los impactos económicos en ambientes faltos de información, como los que representan los sectores hortícolas de productos en Centro América y en los EEUU.

El análisis I/O está basado en coeficientes de producción técnica (requisitos) que responden a la distribución de gastos efectuados y rendimientos producidos por una determinada industria. Hay cuatro distintos multiplicadores de impacto que pueden ser empleados en valorar los impactos económicos con los modelos I/O. Multiplicadores de requisitos directos proporcionan una estimación del valor en dólares de los insumos directos de bienes y servicios requeridos por dólar de rendimiento producido en una determinada industria. En esencia, este multiplicador proporciona un cálculo del valor en dólares sobre bienes y servicios directamente utilizados por una determinada industria por dólar de rendimiento producido. Multiplicadores de requisitos completos incorporan las repercusiones secundarias, terciarias, y hasta más distantes, por dólar de producción total de una determinada industria. Es este multiplicador el que proporciona un cálculo de toda la actividad económica generada en toda la economía, directa e indirectamente por dólar de rendimiento producido para la demanda final.

Los multiplicadores de ingresos calculan los ingresos directos e indirectos de las familias por dólar de producto entregado a la demanda final por una determinada industria. Mientras que los multiplicadores de requisitos totales incluyen pagos por bienes capitales, los multiplicadores de ingresos representan solamente los sueldos pagados. Esto incluye los ingresos recibidos por personas directamente empleadas por una determinada industria y por aquellos recibidos por todos los proveedores directos e indirectos de bienes y servicios a esta industria.

Los multiplicadores de empleo, como lo implica el nombre, proporcionan un cálculo del número de trabajos generados por \$1 millón de dólares de rendimiento final producido. Al igual que el caso de ingresos de familia, el multiplicador de empleo calcula el empleo directo de una determinada industria como también el empleo indirectamente generado por proveedores auxiliares de bienes y servicios.

Los multiplicadores de impacto empleados en el presente análisis fueron obtenidos de tablas publicadas en asociación con el Sistema Regional de Modelo de Consumo/Rendimiento (Regional Input-Output Modeling System - RIMS II).¹¹ La información empleada en el modelo RIMS II proviene de dos fuentes principales: 1) la tabla I/O de la industria nacional de la Oficina de Análisis Económico 500 y, 2) la información sobre sueldos y salarios del condado según la Clasificación Industrial Standard (Standard Industrial Classification).

Al calcular los impactos económicos, los multiplicadores I/O deben ser empleados junto con los aumentos netos de la actividad económica. Los aumentos netos relacionados con la importación de productos agrícolas no tradicionales son tomados por los márgenes netos, o equivalentemente, el valor agregado a medida que los productos van del productor al consumidor final al menudeo. La actividad económica ocurre en cada una de las numerosas etapas a través de las cuales los productos agrícolas no tradicionales deben pasar en su camino de la finca hasta el consumidor final al menudeo.

El Valor Económico de las Actividades de Importación

Como aparece en la Figura 3-2, la principal actividad que ocurre en el país que exporta está relacionada a la producción, al manejo pos-cosecha y al transporte del producto al punto donde será embarcado. Cada flecha en el diagrama representa un margen de valor agregado generado por la asociada actividad económica. Las ganancias económicas netas obtenidas por estas actividades incluyen el valor agregado local de los productores y los empacadores, así como las utilidades de los transportistas locales. Más allá de este punto, las ganancias económicas netas generalmente no se acumulan para el país exportador.

¹¹Departamento de Comercio de los EEUU. Regional Multipliers: A User Handbook for the Regional Input-Output Modeling System. Oficina de Análisis Económico, mayo de 1992.

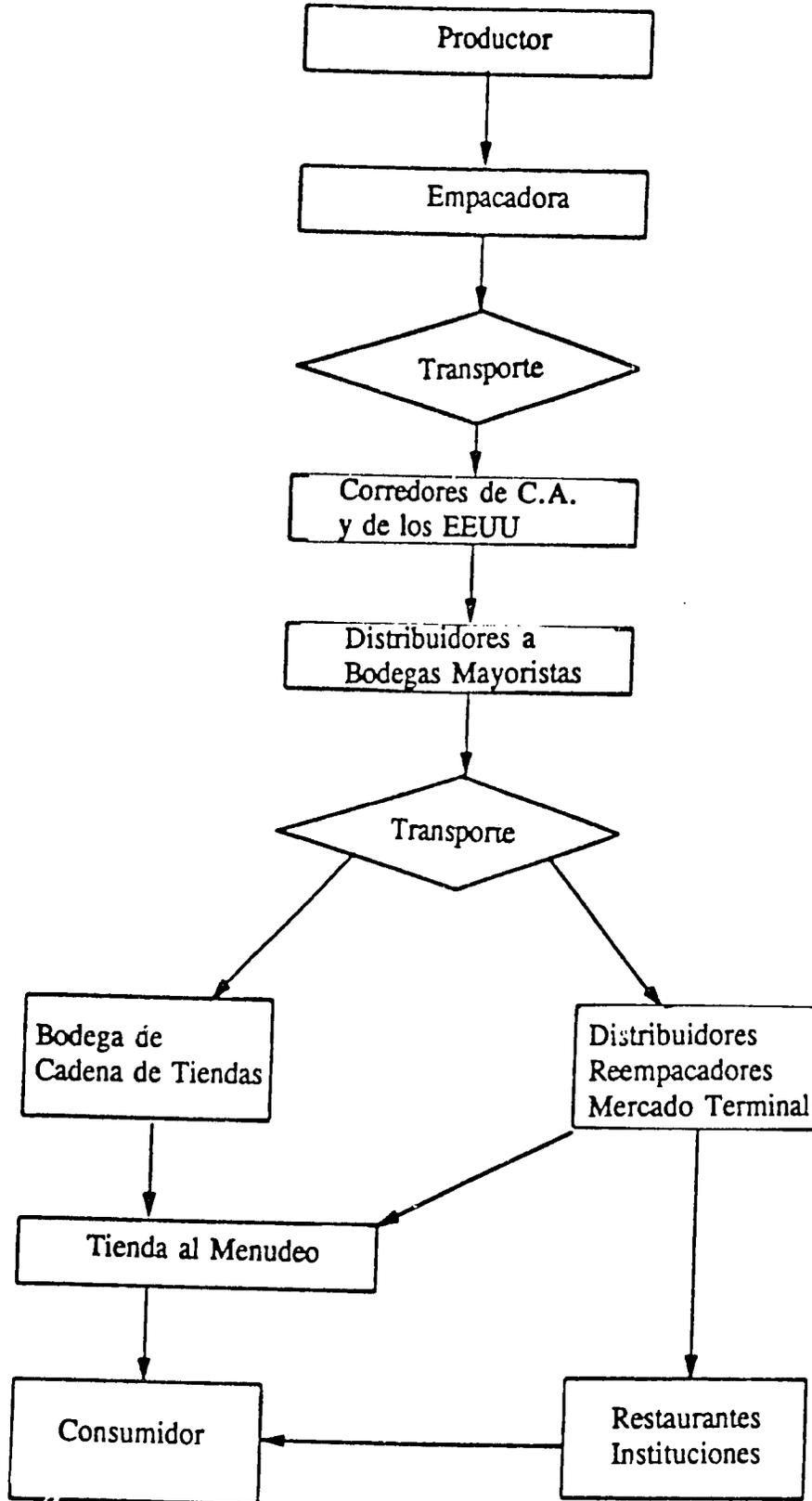
El transporte del producto, que en el caso de las EANT es desde Centro América, involucra transporte aéreo o marítimo, generalmente se acumula para el país dueño del transportista pertinente. El transporte aéreo generalmente es proporcionado por transportistas domésticos americanos. Para los transportistas marítimos, el país propietario es más difícil de determinar ya que a menudo hay divergencias entre los países de registro y de pertenencia. Sin embargo, conversaciones con varias personas indican que la mayoría de los transportistas marítimos están basados en los EEUU.

Al llegar a los EEUU, todos los demás aspectos referentes al movimiento del producto generan actividad económica únicamente dentro de los EEUU. Como aparece en la Figura 3-2, esto incluyó una amplia serie de actividades que incluyen servicios de corretaje y auxiliares comprometidos en traer el producto a los EEUU. Estos incluyen el transporte del producto desde el puerto de entrada hasta el mercado mayorista (y a menudo, al mercado al menudeo), y varias otras actividades de valor agregado como reempacar y comercializar el producto por medio de tiendas tradicionales al menudeo y subdistribuidores institucionales y de servicios alimenticios. Cada agente asume algo de riesgo en cuanto a los cambios de los precios, la tergiversación del producto, y la calidad del mismo. Los requisitos de refrigeración durante el transporte y el almacenamiento varían según el producto. Se precisan personal de ventas y administrativo, así como de facilidades receptor/almacenaje para apoyar las transacciones.

A pesar que sería ideal calcular los impactos económicos realizados en los EEUU sobre las importaciones de frutas y vegetales centroamericanas, empleando el valor agregado a medida que los productos pasan por cada una de las etapas representadas en la Figura 3-2, la información que existe imposibilita tal estimación. Por lo tanto, estas actividades han sido agregadas a dos amplias categorías: 1) transporte del producto al mercado de EEUU y, 2) todas las actividades involucradas en mover el producto por la aduana hasta el consumidor al menudeo. Dado este agregado, los dos cargos, seguro y flete (CIF) - Valor Aduanal (CV), y márgenes al Menudeo - CIF¹² son requeridos para las EANT centroamericanas. Los valores

¹²En el presente estudio se asume que el valor CIF es equivalente al precio hasta el punto de embarque en los EEUU. Dado el nivel del agregado requerido para el análisis del impacto económico, y la ausencia de tarifas en las EANT, esta suposición parece ser razonable.

Figura 3-2 Canales de Distribución para las Exportaciones No Tradicionales de Centro América



aduanales y de CIF de las EANT centroamericanas fueron obtenidos para el período 1990-1992 del National Trade Data Bank CD-ROM (Banco Nacional de Información Comercial CD-ROM).¹³ La información sobre precios al menudeo de productos agrícolas no tradicionales es limitada. Los cálculos de los valores al menudeo de las EANT fueron obtenidos empleando información de USDA no publicada sobre "precios del punto de embarque como un porcentaje del precio al menudeo para productos hortícolas frescos seleccionados. Estos promedios para 1990, 1991 y 1992 fueron de 32.4%, 35.23% y 32.8% respectivamente.

Para poder valorar la sensibilidad del análisis del impacto económico sobre los márgenes calculados al menudeo CIF, se calcularon los límites superiores e inferiores para las EANT centroamericanas del valor al menudeo. Se calcula que el límite superior es de dos desviaciones estándar arriba del valor marginal promedio de CIF-al menudeo por año. El límite inferior para el valor al menudeo se determinó de manera similar. Como se demuestra en la Tabla 3-5, la gama de valores al menudeo es grande.

Tabla 3-5. Valores Aduanales CIF y Al Por Menor para las EANT Centroamericanas (\$1000)

Año	Valor Aduanal	Valor CIF	Valor Calculado		
			al por Menor	Límite Inferior	Límite Superior
1990	163,655	213,869	659,276	460,329	1,161,069
1991	187,864	244,544	694,136	457,348	1,439,341
1992	217,527	284,033	864,110	608,860	1,487,863

Para 1990, 1991 y 1992, la gama entre los límites superiores e inferiores en cuanto al valor al menudeo fue de \$700.7, \$981.9 y \$879.0 millones respectivamente. La gama promedio del valor al menudeo durante el período de tres años fue de \$853.9 millones.

La Tabla 3-6 presenta los márgenes CIF-CV y CIF-al menudeo para el período 1990 a 1991. Durante este período, el margen CIF-CV tuvo un promedio de \$57.8 millones y el margen CIF-al menudeo tuvo un promedio de \$491.6 millones por año. La amplia gama entre

¹³Departamento de Comercio de los EEUU. Oficina de Empadronamiento, 1992.

Tabla 3-6 Márgenes Aduanales Calculados - CIF y Al Menudeo - CIF para las EANT (\$1000)

Año	CIF-CV Margen	Margen al Por Menor	Límite Inferior	Límite Superior
1990	50,214	445,407	246,460	947,200
1991	56,680	449,592	212,804	1,194,797
1992	66,506	580,077	324,827	1,203,830
Promedio	57,800	491,692	261,364	1,115,276

los límites superiores e inferiores sobre el valor calculado al menudeo es evidente en los límites inferiores y superiores del margen CIF-al menudeo. El límite inferior sobre este margen tuvo un promedio de \$261.4 millones durante el período de 1990 - 1992, mientras que el límite superior tuvo un margen de casi \$1.2 billones durante el mismo período.

Los impactos económicos asociados con mover el producto a los EEUU fueron calculados empleando los multiplicadores de transporte RIM II para la Florida.¹⁴ Los requisitos totales y multiplicadores de ingresos por dólar de producción total, entregados al consumidor final y asociados con el transporte fueron 1.9557 y 0.7125 respectivamente. El multiplicador de empleos asociado con esta actividad fue de 32.2 empleos por \$1 millón de producción total entregado a la demanda final.

Los impactos económicos asociados con todas las actividades involucradas en mover el producto desde el punto de embarque al punto de venta al menudeo fueron calculados empleando el multiplicador comercial mayorista.¹⁵ Los requisitos totales y los multiplicadores de ingresos

¹⁴El uso de los multiplicadores de la Florida es justificados por dos razones. Primero, los documentos del proyecto y conversaciones con varias personas sugieren que la gran mayoría de las EANT centroamericanas entran a los EEUU por los puertos de la Florida. Segundo, la gran mayoría de la actividad económica en mover el producto desde el punto de embarque al punto de venta al menudeo es iniciado en Florida.

¹⁵Otra serie válida de multiplicadores para calcular los impactos económicos asociados con estas actividades comprende los multiplicadores comerciales al menudeo. El valor de éstos excede uniformemente los multiplicadores comerciales de mayoreo. Los últimos

asociados con estas actividades fueron de 1.8142 y 0.6728 respectivamente. El multiplicador de empleos fue de 28.4 empleos por \$1 millón de producción total entregado al consumidor final.

Los impactos económicos calculados en la economía de los EEUU como resultado de las EANT centroamericanas para los años 1990 - 1992 se muestran en la Tabla 3-7. El valor anual de la producción total doméstica generada por las actividades económicas asociadas con las EANT varían desde \$906.3 millones en 1990 a casi \$1.2 billones en 1992. Los ingresos de las familias americanas varían desde aproximadamente \$335.5 millones en 1990 hasta \$437.7 millones en 1992. Los empleos anuales generados por las actividades económicas asociadas con las EANT variaron entre 14,200 y 18,523 empleos.

Tabla 3-7. Impactos Económicos Calculados de las EANT sobre la Economía de los EEUU.

Año	Categoría	Producción	Ingresos		Empleos
			----- \$1000 -----		
1990	Transporte	98,204	35,777		1,517
	Comercio al Mayoreo	808,057	299,670		12,584
	Total	906,261	335,447		14,200
1991	Transporte	110,849	40,385		1,825
	Comercio al Mayoreo	815,650	302,485		12,696
	Total	926,499	342,870		14,522
1992	Transporte	130,066	47,386		2,141
	Comercio al Mayoreo	1,052,376	390,276		16,381
	Total	1,182,441	437,661		18,523

Como se indica anteriormente, tanto los límites inferiores como los superiores fueron fijados sobre el valor calculado al menudeo de las EANT. Los impactos económicos calculados con el límite inferior del valor al menudeo se muestran en la Tabla 3-8. El valor total de la

proporcionan cálculos conservadores de la actividad económica que ocurre en los EEUU.

actividad económica generada por la importación de productos agrícolas no tradicionales varió desde aproximadamente \$496.9 millones en 1991 a un máximo de \$719.4 millones en 1992. Los ingresos anuales de las familias variaron desde \$183.6 millones hasta casi \$266 millones. El número anual de empleos apoyados por la actividad económica generada por las EANT varió de un nivel bajo de 7,857 en 1991 a un nivel alto de 11,367 en 1992.

Tabla 3-8. Límite inferior de Impactos Económicos Calculados de las EANT sobre la Economía de los EEUU.

Año	Categoría	Producción	Ingresos	Empleos
————— \$1000 —————				
1990	Transporte	98,204	35,777	1,617
	Comercio al Mayoreo	447,128	165,819	6,999
	Total	545,332	201,596	8,616
1991	Transporte	110,849	40,385	1,825
	Comercio al Mayoreo	386,069	143,175	6,032
	Total	496,918	183,559	7,857
1992	Transporte	130,066	47,386	2,141
	Comercio al Mayoreo	589,300	218,543	9,225
	Total	719,366	265,929	11,367

El límite superior de los impactos económicos en los EEUU asociados con los productos agrícolas no tradicionales importados de Centro América, se muestra en la Tabla 3-9. El valor anual estimado de actividad económica generada bajo este escenario varió de un nivel bajo de \$1.8 billones para 1990 a un nivel alto en exceso de \$2.3 billones en 1992. Los ingresos familiares anuales variaron desde un nivel de \$673.1 millones en 1990 a \$857.3 millones en 1992. El número anual de empleos apoyados por las EANT varió entre 28,517 y 36,330 para 1990 y 1992.

De esta información, se puede desprender que el valor anual de producción doméstica,

ingresos familiares y empleos varía grandemente según los escenarios. Sin embargo, aún bajo un escenario económico conservador como se muestra en la Tabla 3-8, el valor de la actividad económica generada por las EANT centroamericanas es substancial. Ya que esta actividad ocurre sin mucho desarreglo en la producción americana, no hay pérdidas económicas asociadas para contrarrestar estas ganancias.

Tabla 3-9 Límite Superior del Cálculo Total de los Impactos Económicos de las EANT Sobre la Economía de los EEUU.

Año	Categoría	Producción	Ingresos	Empleos
————— \$1000 —————				
1990	Transporte	98,204	35,777	1,617
	Comercio al Mayoreo	1,718,411	637,276	26,900
	Total	1,816,615	673,054	28,517
1991	Transporte	110,849	40,385	1,825
	Comercio al Mayoreo	2,167,600	803,740	33,932
	Total	2,278,449	844,124	35,757
1992	Transporte	130,066	47,386	2,141
	Comercio al Mayoreo	2,183,988	809,937	34,189
	Total	2,314,054	857,322	36,330

El Valor Económico de la Actividad de Exportación

Como se ha mencionado anteriormente, la producción de productos agrícolas no tradicionales en Centro América requiere insumos de producción que son exportados de los EEUU y otros países. El aumento de las EANT centroamericanas hacia los EEUU ha estado acompañado por un aumento concomitante en las exportaciones de los EEUU hacia Centro América. La actividad de exportación asociada con la producción de cultivos de las EANT fue revisada con los especialistas en producción de PROEXAG, los productores centroamericanos y los proveedores de insumos de los EEUU. Ellos identificaron semillas, productos químicos,

fertilizantes, maquinaria y cartones de papel corrugado como los insumos para la producción de las EANT que son más comúnmente importados de los EEUU. Los receptores de los EEUU también indicaron que ellos habían convenido con los productores, con quienes celebran contratos estipulados para proporcionar ciertos insumos agrícolas.

El valor del franco al costado del vapor (FAS) para insumos agrícolas seleccionados de los EEUU hacia Centro América para la producción de cultivos de las EANT, se muestra en la Tabla 3-10. Durante el período de 1988 - 1992, el valor FAS aumentó de \$88 millones a \$192 millones, o sea una ganancia de 118%. Los aumentos para los artículos individuales variaron de un nivel bajo de 70% para semilla a un nivel alto de 280% para cartones. A medida que las exportaciones han aumentado, los proveedores de los EEUU han celebrado contratos con distribuidores dentro de Centro América para facilitar las ventas. Se espera que el crecimiento de estas exportaciones sea en proporción a futuros aumentos en los volúmenes de las EANT. El crecimiento de las oportunidades, específicamente para las compañías de semillas en Centro América se muestra en el Anexo D.

Los valores de exportación indicados en la Tabla 3-10 exageran un poco el impacto de las EANT centroamericanas sobre la demanda para insumos agrícolas de los EEUU ya que algunos de estos insumos no son empleados únicamente para la producción de cultivos de las EANT.¹⁶ Sin embargo, estas exportaciones de los EEUU han estado bastante alineadas desde 1989 con el valor aduanal de las EANT exportadas de Centro América hacia los EEUU. Es más, hay otros insumos requeridos para la producción de las EANT que son exportados de los EEUU, pero que no están incluidos en las categorías arriba mencionadas. Por ejemplo, los principales artículos exportados de los EEUU hacia Centro América entre 1988 y 1992 incluyeron \$63.8 millones en 1992 para "equipo de calentamiento y enfriamiento, y piezas relacionadas". Esta categoría claramente cubre el equipo de refrigeración requerido para enfriar cantaloupes, arvejas chinas y otras EANT. Sin embargo, la categoría también incluye artículos en nada relacionados a la producción agrícola, como aparatos de aire acondicionado y unidades

¹⁶La Embajada Americana en Guatemala indicó que una "pequeña cantidad" de cartones corrugados son empleados para exportar prendas textiles. Aproximadamente un 30% de las cajas corrugadas empleadas para la exportación de Guatemala son fabricadas localmente.

caseras de calentamiento. Por lo tanto, es difícil calcular el verdadero volumen de los insumos de la producción de las EANT exportados de los EEUU a Centro América.

Los volúmenes exportados indicados en la Tabla 3-10 representan solamente el impacto directo que tiene sobre la economía de los EEUU a la demanda exportable generada por la producción de cultivos de las EANT en Centro América. Los impactos económicos totales (directos e indirectos) asociados con la exportación de los insumos de producción de las EANT de los EEUU fueron calculados empleando los multiplicadores completos de producción de la Oficina de Análisis Económico (BEA) Departamento de Comercio de los EEUU para todos los EEUU. Los multiplicadores que se muestran en la Tabla 3-11 variaron de 1.59 a 2.87. Estos multiplicadores deben ser aplicados a mercadería acabada que ha sido valorada a los precios de los productores. Debe notarse que los valores FAS para las exportaciones exageran ligeramente el valor de la mercadería terminada de las exportaciones ya que también incluyen los costos de entrega en los puertos.

Aplicando estos multiplicadores, la actividad económica total en los EEUU generada por insumos seleccionados exportados para la producción de las EANT en Centro América, se calcula que aumentó de \$208 millones en 1988 a \$469 millones en 1992. Por lo tanto, cada dólar de insumos exportados genera aproximadamente \$2.40 de actividad económica en los EEUU. Como se puede ver, el valor total de la actividad económica en los EEUU asociada con

Tabla 3-10. Exportaciones Americanas de Consumos Agrícolas hacia Centro América

Insumo	Valor Franco Muelle (\$1000)				
	1988	1989	1990	1991	1992
Químicos Agri.	\$41,220	\$50,505	\$60,896	\$60,829	\$73,217
Fertilizantes	\$20,043	\$55,490	\$55,941	\$63,459	\$64,416
Maquinaria	\$18,992	\$19,867	\$22,183	\$27,346	\$34,809
Semilla	\$4,861	\$5,626	\$5,445	\$6,672	\$8,244
Cajas Corrugadas	\$2,904	\$3,966	\$4,422	\$6,457	\$11,064
Total	\$88,020	\$135,454	\$148,887	\$164,763	\$191,750

las exportaciones de bienes agrícolas intermediarios a Centro América desde el inicio de PROEXAG, excede en mucho el costo de \$15.0 millones dados por los contribuyentes para el programa de PROEXAG, o aún para los \$335.9 millones gastados en programas de USAID desde mediados de los años 80s para promover las EANT en Centro América.

En su análisis de exportaciones, el Departamento de Comercio de los EEUU calculó que en promedio, 19,100 empleos fueron apoyados por cada billón de dólares de exportaciones de los EEUU en 1990; por otro lado, cada \$52,230 de la exportación de mercadería de los EEUU, apoyó un promedio de un empleo en los EEUU.¹⁷ Así, los \$469 millones de exportaciones agrícolas de insumos hacia Centro América en 1992 generaron 9,000 empleos en los EEUU.

Los Impactos Directos de PROEXAG

La anterior exposición de los volúmenes de las EANT correspondió a toda Centro América. Debido a la naturaleza altamente interactiva de PROEXAG, la atribución directa de negocios es difícil. No obstante, el cuerpo administrativo del proyecto ha guardado suficientes registros para documentar los impactos específicos del proyecto.

Basado en documentos internos del proyecto, el equipo de mercadeo de PROEXAG desarrolló la información de los negocios de exportación indicada en la tabla 3-12. El personal del proyecto afirma haber jugado un papel fundamental en los negocios de exportación entre 1987 y 1994 que sumaron cerca de \$129 millones (CIF). Se calcula que el 95% de los negocios fueron hacia los EEUU, de los cuales un 80% entró por los puertos del sur de la Florida. En 1987, el cuerpo administrativo de PROEXAG afirmó haber tomado una parte fundamental en las negociaciones de exportación que sumaron \$250,000; los productos agrícolas fueron principalmente frutas (especialmente cantaloupes) y vegetales. Para 1991, el valor de las negociaciones de exportación llevadas a cabo con significativo involucramiento de PROEXAG aumentó a \$17.6 millones. Aunque la mayoría de las negociaciones en términos de valor todavía eran para melones, el valor de todas las negociaciones de exportación para arvejas chinas, flores

¹⁷Departamento de Comercio de los EEUU. U.S. Jobs Supported by Merchandise Exports. Administración de Economía y Estadística. Serie de Investigación OMA 1-92, abril de 1992.

Tabla 3-11. La Actividad Económica en los EEUU Generada por Insumos Agrícolas Seleccionados a Centro América

INSUMOS	Multiplicador	Valor Económico Total (\$1000)				
		1988	1989	1990	1991	1992
Químicos Ag.	2.2174	\$91,401	\$111,990	\$135,031	\$134,882	\$162,351
Fertilizantes	2.87109	\$57,545	\$159,317	\$160,612	\$182,197	\$184,944
Maquinaria	2.28653	\$43,426	\$45,426	\$50,722	\$62,527	\$79,592
Semillas	1.58712	\$7,715	\$8,929	\$8,642	\$10,589	\$13,084
Cajas Corrugadas	2.59304	\$7,530	\$10,284	\$11,466	\$16,743	\$28,689
Valor Total		\$207,617	\$335,946	\$366,473	\$406,939	\$468,661

de corte y vegetales de especialidad excedieron \$1.0 millones.

Debe notarse que únicamente fueron incluidas en estos cálculos aquellas negociaciones para las cuales hubo evidencia concluyente que PROEXAG jugó un papel importante en su desarrollo. El valor de las exportaciones a mercados aparte del de los EEUU, las embarcaciones dentro de Centro América y el consumo local, proveniente de todas las actividades sustanciales del proyecto, no están incluidos. Por lo tanto, el cálculo de \$129 millones es una suma muy conservadora.

En 1992, el valor por los negocios de exportación generado declinó a \$14.8 millones. Sin embargo, mucho de esta baja fue debido a menos involucramiento por parte del personal en relación a las exportaciones de melón. Este patrón es un claro reflejo del involucramiento inicial sustancial que tuvo PROEXAG al nutrir la ampliación de las exportaciones de melón de Centro América, y a la maduración del negocio hasta el punto en que los servicios proporcionados por el proyecto ya no eran fundamentales. En 1993, los negocios se elevaron a \$33.6 millones. Se espera que los negocios continúen aumentando hasta \$36.1 millones en 1994.

El valor de los negocios que se atribuyen a PROEXAG durante 1987 hasta 1991 sumaron \$44.5 millones y representaron 6.7% del valor de las EANT exportadas hacia los EEUU. Esto se traduce en \$5.44 por dólar en ventas de gastos de USAID para PROEXAG. Sin siquiera calcular la actividad económica indirecta en Centro América y las resultantes actividades en los EEUU, el proyecto parece tener una respetable proporción entre beneficio/costo. Claramente excede los hallazgos de un estudio hecho por USAID en 1991 que indicó que cada dólar invertido en la promoción de exportación agrícola genera aproximadamente \$1.67 en exportaciones agrícolas.¹⁸

Gastos del Proyecto

Además de la actividad económica que ocurre en Centro América y en los EEUU por la producción de las EANT en Centro América, hay efectos directos sobre la economía de los EEUU por el flujo de los gastos de PROEXAG hacia los EEUU. Como se mencionó anteriormente, la asignación presupuestada para los dos proyectos PROEXAG sumó \$15.0

¹⁸Nathan Associates Inc., et al.

Tabla 3-12. Valor CIF de los Negocios de PROEXAG en Centro América

Año	Vegetales	Frutas	Flores	TOTAL
1987	\$100,000	\$150,000	\$0	\$250,000
1988	\$319,000	\$1,900,000	\$0	\$2,219,000
1989	\$1,956,000	\$4,783,800	\$150,000	\$6,889,800
1990	\$4,009,000	\$11,685,000	\$1,847,427	\$17,541,427
1991	\$2,049,800	\$14,692,242	\$887,642	\$17,629,684
1992	\$3,117,963	\$10,908,898	\$779,536	\$14,806,397
1993	\$4,475,973	\$28,379,141	\$714,500	\$33,569,614
1994	\$16,389,250	\$19,031,000	\$714,500	\$36,134,750
Total	\$32,416,986	\$91,530,081	\$5,093,605	\$129,040,672

millones durante el período de 9 años. Se calcula que \$9.4 millones (63%) de estos fondos realmente se gastarán en los EEUU. A continuación se explica la distribución estimada de estos fondos.

PROEXAG es administrada por Chemonics International que tiene su sede en Washington, D.C. La asignación de los fondos del proyecto fueron calculados por los autores con entradas de los administradores de PROEXAG. Gastos de operación, gastos generales y administrativos, honorarios fijos y sueldos de las oficinas centrales están asignados en los EEUU. Una porción de los sueldos y los diferenciales de puestos (informados como bonificaciones) y todos los beneficios para el personal a largo plazo del proyecto con base en Centro América, regresan hacia los EEUU en forma de ahorros, impuestos y pagos a varias compañías de seguros. El proyecto ha empleado a numerosos consultores a corto plazo, virtualmente todas estas personas residen en los EEUU y presumiblemente gastan, ahorran y pagan en los EEUU los impuestos sobre sus ingresos de consultoría.

Se requiere que el transporte americano sea empleado para los viajes hacia los EEUU, por que el personal a largo plazo viaje a los EEUU en vacaciones con sus familias, y también para varias actividades relacionadas al proyecto. Los gastos en los EEUU bajo "otros gastos directos" incluyen gastos para exámenes médicos y vacunación del personal, seguro médico para emergencias y parte de los gastos para servicios courier y adquisición de información. Los gastos de equipo en los EEUU incluyen todos los gastos para vehículos del proyecto, computadoras, publicaciones técnicas, materiales para siembra y menaje de casa para el personal a largo plazo asignado en Centro América. Los gastos de capacitación incluyen los costos de los cursos, seminarios y viajes de observación dentro de los EEUU. Han habido seis subcontratistas para los dos proyectos y el porcentaje promedio calculado para la tasa de gastos de estas empresas fue de 68%.

Ya que PROEXAG es administrada por una empresa con sede en los EEUU que utiliza asesores americanos para el personal a largo plazo y para el personal a corto plazo, se calcula que más del 60% de los fondos del proyecto retornan a los EEUU. Por lo tanto, al calcular la actividad económica generada en los EEUU provenientes de los programas de asistencia al extranjero, como PROEXAG, tales flujos de gastos del proyecto deben ser combinados con la actividad económica asociada con los insumos y servicios de producción proporcionados por las empresas americanas para apoyar las EANT centroamericanas.

Varias fuentes de actividad económica creadas en los EEUU por las EANT centroamericanas fueron revisadas en esta sección. Hay beneficios ilimitados para los consumidores americanos de haber una variedad más grande durante todo el año en sus canastas de frutas y vegetales. La industria americana de frutas y vegetales y los vendedores al menudeo han logrado ciertas economías con el aumento en los volúmenes de importación. Las importaciones de Centro América (junto con las de otras regiones) pudiesen haber desplazado algo de la demanda para fruta sembrada localmente, especialmente frutas enlatadas y toronja. En el sector del servicio alimenticio, la ampliada disponibilidad estacional aumentó la demanda por especialidades sembradas localmente.

Las EANT centroamericanas hacia los EEUU también generaron una actividad económica significativa en los EEUU al crear una demanda para servicios de transporte, manejo, almacenaje y mercadeo. La producción de las EANT en Centro América también ha aumentado

la demanda para las exportaciones de los EEUU de insumos de producción. Basado en el análisis de insumos-consumos, se calcula que las exportaciones de insumos seleccionados hacia Centro América generaron \$469 millones de actividad económica en los EEUU durante 1992. Es más, la economía de los EEUU se benefició con el flujo de aproximadamente \$9.6 millones en gastos de PROEXAG que regresaron hacia los EEUU. Aunque la mayoría de estos impactos económicos no pueden ser atribuidos únicamente a PROEXAG, la contribución del proyecto para los EEUU parece sobrepasar significativamente su costo de \$15.1 millones.

LOS IMPACTOS DE LAS EXPORTACIONES AGRICOLAS NO TRADICIONALES SOBRE CENTRO AMERICA

Introducción

Los proyectos de desarrollo generalmente tienen impactos económicos y sociales. Aunque PROEXAG no ha tenido en la mira objetivos sociales, sus actividades que promueven la diversificación dentro de agricultura no tradicional ha creado impactos sociales en la región. Con la evaluación de sus efectos económicos en los EEUU, la estructura integrada de PROEXAG impide la identificación de sus efectos económicos y sociales específicos en Centro América. La siguiente discusión sobre los efectos económicos y sociales en Centro América que son atribuibles a la promoción de las EANT está basada en una revisión de la literatura. Debido a restricciones presupuestarias, el trabajo sustantivo de campo y la colección de información en agencias gubernamentales de Centro América han tenido que ser impedidos.

Impactos Económicos

Como se mencionó anteriormente, las principales metas económicas de la promoción de las EANT son fomentar aumento económico y generar divisas extranjeras. En estudios de desarrollo, el crecimiento económico a menudo es medido en términos de los efectos de ingresos y generación de empleos. Aunque hay varios proyectos económicos de desarrollo financiados por USAID en Centro América, no se ha desarrollado una serie oficial de información para monitorear sus impactos económicos. El frecuente cambio de los gobiernos centroamericanos claramente ha sido judicial para los esfuerzos efectuados en reunir tal información.

Ya que la estrategia de la promoción de las EANT no fue puesta en práctica sino hasta mediados de los años 80s, pudiese ser demasiado pronto para poder hacer una justa evaluación de los impactos de PROEXAG y otros programas de las EANT. El estudio de Lack et al., notó que tales esfuerzos en Chile y México han necesitado 30 años para obtener exportaciones agrícolas sostenibles rentables. Numerosas personas entrevistadas por Lack et al. "...afirmaron que un marco seguro de tiempo para esta clase de proyectos de desarrollo sería diez años, no

menos¹.

Una búsqueda extensa de la literatura produjo una pequeña colección de estudios que evaluaron los impactos económicos de las EANT en países en forma individual, principalmente en Guatemala y Honduras. La mayoría de los estudios examinaron los efectos a un micro nivel de productores y proporcionaron hallazgos mezclados. A continuación se revisan primero los estudios a un nivel macro.

Estudios Macroeconómicos

Varios economistas tienen la hipótesis acerca de los efectos macroeconómicos del proyecto de las EANT en Centro América. Paus afirmó que los prospectos económicos de la región dependerán en gran parte del desarrollo y crecimiento del sector de exportación no tradicional. Además, ella afirmó que

"...el crecimiento de las exportaciones no tradicionales puede hacer una importante contribución a la integración sectorial y a cambios económicos estructurales. Cuando actividades de exportación no tradicionales son concentradas en nuevos productos agrícolas y de pesca, ellas generan efectos positivos de ingresos y empleos, pero solamente tendrán un impacto limitado en la transformación estructural...Si las exportaciones no tradicionales involucran productos agrícolas procesados y la fabricación de bienes que requieren mucha mano de obra, ellas estimularán cambios económicos, directos e indirectos, a través de la creación de enlaces..."²

Tucker identificó tres maneras en las cuales la promoción de las EANT en Centro América puede reducir la pobreza rural.³ De más significado, los cultivos de las EANT pueden ser sembrados en pequeños lotes ubicados donde viven los pobres—el altiplano y en las áreas transicionales de cuencas. Segundo, la producción de las EANT proporciona empleo para los

¹Lack, et al., p. I-2.

²Paus, p. 3.

³Tucker, Stuart K. "Equity and the Environment in the Promotion of Nontraditional Agricultural Exports." in Poverty, Natural Resources, and Public Policy in Central America. 109-141. Editor Sheldon Annis. Overseas Development Council, Washington, DC., 1992.

pobres que no poseen tierras durante la temporada de cosecha. La cosecha requiere agilidad manual, aumentando así la demanda de trabajadoras femeninas. Los productores locales notan que la importancia de distinguir diferencias de coloración también favorece a las trabajadoras femeninas. Tercero, los cultivos de la mayoría de las EANT maduran relativamente rápido, por consiguiente, las inversiones de los finqueros pueden ser recuperadas relativamente rápido, y los experimentos de producción son solamente un riesgo a corto plazo.

Sin embargo, Tucker también citó varios obstáculos a la producción de cultivos de las EANT en Centro América. Los problemas más significativos son el transporte, crédito⁴, y las regulaciones de residuos de pesticidas en los mercados extranjeros. El manifestó que "...Productores ricos pueden permitirse el lujo de encontrar maneras para sobrepasar estos obstáculos, pero para los pobres, los problemas son insuperables." Por lo tanto, Tucker afirmó que la habilidad de los esfuerzos de promover las EANT para aliviar la pobreza rural puede ser peligrosamente dependiente de la política regional pública y de los EEUU.

Una búsqueda extensa de la literatura reveló solamente dos estudios que evaluaron los impactos económicos a nivel macro de las EANT. Un estudio pertenece a Guatemala y el otro a Honduras. El estudio guatemalteco fue conducido para desarrollar indicadores lineales de referencia sobre el impacto de la asistencia de USAID en la federación guatemalteca de exportación de productos no tradicionales - Gremial de Exportadores No Tradicionales de Guatemala (GEXPRONT).⁵ La GEXPRONT representa a exportadores de bienes fabricados y artesanales, como también a los exportadores de cultivos agrícolas no tradicionales. PROEXAG ha trabajado de cerca con la GEXPRONT proporcionando asistencia sobre producción y mercadeo a los miembros de la GEXPRONT en cuanto a sus cultivos de las EANT.

⁴En algunos casos, los campesinos superan esta barrera al contractar su producción con exportadores quienes ofrecen "crédito" (y compartir algo de riesgo) al proporcionar insumos como semilla, fertilizantes y pesticidas. Estos costos luego son deducidos del pago que se le hace al finquero por su cultivo.

⁵J.E. Austin Associates, The Services Group, Coopers & Lybrand and Tulischth Díaz y Asociados. Estudio del Valor Agregado para Grupos de Productos Seleccionados en el Sector Guatemalteco de Exportaciones No Tradicionales. Coopers & Lybrand, agosto de 1993.

El estudio (en lo futuro llamado estudio GEXPRONT) mide el beneficio económico de las EANT para Guatemala al evaluar el valor agregado local generado por las exportaciones no tradicionales. Hay doce grupos de productos agrícolas incluidos en el estudio. Estos grupos incluye arveja china (fresca y procesada), brócoli (fresco y procesado), melones (frescos y procesados), ajonjolí (fresco y procesado), claveles, rosas, izotes y tillandsias. Los últimos dos artículos son plantas ornamentales. Lo "procesado" se refiere únicamente a las actividades de enfriamiento, refrigeración, empaque y transporte local. En el caso de brócoli, también incluye la actividad del congelamiento.

Los resultados del estudio indicaron que los productos agrícolas negociados generaron un beneficio más grande que la manufactura, (en lo que respecta a propiedad, valor agregado y utilidades locales. En cada uno de los doce grupos de productos agrícolas negociados, por lo menos el 80% de las empresas pertenecía principalmente a los guatemaltecos. En la Tabla 4-1 se muestra información del valor agregado local y la utilidad. El contenido local de los productos fue bastante alto; varió de un bajo de 17% para izote hasta un alto de 70% para arvejas chinas procesadas. La mano de obra es el principal insumo localmente proporcionado. Representa un 34% del valor de los productos producidos por el sector agrícola, y 27% de los producidos por el sector de manufactura. Los ingresos totales en agricultura variaron de un bajo de 16% (para la producción de semilla de ajonjolí) a un alto de 50% para tillandsias, siendo el promedio 31%. Los ingresos totales para el sector de manufactura variaron de un bajo de 12% a un alto de 23%.

Las exportaciones a los EEUU durante 1992 sumaron \$22.2 millones para los diez productos agrícolas no tradicionales, de los cuales sí hubo valores aduanales de exportación. Se calcula que estas exportaciones generaron \$7.6 millones en ingresos brutos a los trabajadores guatemaltecos y un total de \$12.6 millones en ingresos brutos para la economía guatemalteca. Esta información indica que las EANT están haciendo una contribución significativa en el aumento de la economía guatemalteca. La inclusión de otros productos y exportaciones a otros países aumentaría significativamente estos cálculos sobre los beneficios a la economía guatemalteca en cuanto a exportaciones agrícolas no tradicionales.

Tabla 4-1. Exportaciones Agrícolas No Tradicionales de Guatemala, 1992.

EXPORTACION GRUPO DE PRODUCTO	MARGEN BRUTO	VALOR AGREGADO LOCAL %	ESTIMADO 1992 VALOR AGREGADO LOCAL	1992 US VALOR ADUANAL
arveja china, fresca	29%	58%	\$3,183,980	\$5,489,621
arveja china, procesada	20%	70%	\$147,568	\$210,811
brócoli, fresco	25%	48%	\$8,878	\$18,495
brócoli, procesado	19%	69%	\$6,195,443	\$8,978,903
cantaloupe, fresco	41%	40%	\$42,246	\$105,616
honeydew, fresco	25%	58%	NA	NA
ajonjolí fresco	16%	67%	\$731,182	\$1,091,316
ajonjolí, procesado	NA	NA	NA	\$78,545
claveles	34%	37%	\$131,806	\$356,232
rosa	47%	34%	\$1,654,339	\$4,865,702
izote	37%	17%	NA	NA
tillandsia	50%	49%	\$512,928	\$1,046,791
VALOR TOTAL PARA LOS PRODUCTOS LISTADOS			\$12,608,369	\$22,242,032

FUENTE: Coopers & Lybrand, et al. Estudio del Valor Agregado Para Grupos de Productos Selectos en el Sector Guatemalteco de Exportación de No Tradicionales, agosto de 1993.

Schreiner y García efectuaron un estudio del impacto de los programas de ajuste estructural en Honduras entre 1989 y 1991.⁶ Durante este período, el valor de las EANT hondureñas hacia los EEUU aumentó de \$19.6 millones a \$23.0 millones. Su trabajo incluyó montar una oficina de contabilidad social rural/urbana que permite el análisis de las interdependencias de la economía agrícola. Aunque intentaban medir los efectos de dos principales ajustes estructurales (grandes devaluaciones del lempira y la eliminación del control de precios), sus resultados también pudieron reflejar los efectos de crecimiento de las EANT.

El análisis multiplicador de Schreiner y García permite la comparación de la actividad económica generada por una hectárea de producción de tres cultivos de las EANT - piñas, melones y sandías - con la de una hectárea de producción de maíz, tal y como se muestra en la Tabla 4-2. Los cultivos de las EANT crean una actividad económica más cuantiosa que un cultivo tradicional de maíz. De los tres cultivos de las EANT, los melones generan la menor actividad económica. Los empleos totales generados por la producción de maíz (.54 personas años/año/hectárea) son considerablemente menores que el factor 6.01 para melones. Estos factores de generación de empleos apoyan la frecuentemente citada afirmación que la producción de cultivos de las EANT requiere de mucha mano de obra.

Estudios Microeconómicos

El estudio más extensivo de los impactos microeconómicos de las EANT fue llevado a cabo en Guatemala.⁷ Frecuentemente se le refiere como el estudio Cuatro Pinos porque involucró a finqueros del Altiplano Central donde la Cooperativa Cuatro Pinos proporciona servicio de producción y mercadeo a los productores de las EANT. Los autores dedujeron que

⁶Schreiner, Dean F. y Magdalena García. Selected Results of Structural Adjustment Programs in Honduras. Borrador. Departamento de Economía Agrícola, Universidad Estatal de Oklahoma. Stillwater, OK, agosto de 1992.

⁷Instituto de Investigación de Política Internacional Alimenticia, Instituto of Nutrición de Centro América y Panamá, Cooperativa "Unión de Cuatro Pinos", e Ileana Pinto y Co-Trabajadores. Cultivos de Exportación No Tradicionales Entre Pequeños Finqueros y Producción, Ingresos, Nutrición, y los Efectos de Calidad de Vida." Borrador, septiembre de 1992.

no es válido generalizar sus encuentros y conclusiones a la población campesina agrícola en general de Centro América, ni siquiera a la de Guatemala.

El estudio de Cuatro Pinos involucró hacer una encuesta de los finqueros en 1985 y, de nuevo, en 1991. Los autores concluyeron que los campesinos finqueros del altiplano central guatemalteco obtuvieron pocos beneficios económicos con la expansión de las EANT. Los verdaderos precios para arvejas chinas

Tabla 4-2. Efectos Económicos Por Hec'área de Producción de Cultivos Selectos, Honduras

	MAIZ	PINA	MELONES	SANDIA
INGRESOS	1068	1209	10646	3680
BRUTOS/HECTAREA				
EFEECTO GDP	3011	3770	33147	11479
AGRICULTURA	1017	1270	11181	3867
NO-AGRICULTURA	1994	2499	21965	7612
EMPLEOS (AÑOS PERSONAS)	0.54	0.69	6.01	2.09
AGRICULTURA	0.30	0.39	3.42	1.19
NO-AGRICULTURA	0.24	0.30	2.59	0.90

*valor monetario basado en precios de 1991 en lempiras.

Fuente: Schreiner Dean F. and Magdalena Garcia. Selected Results of Structural Adjustment Programs in Honduras. Borrador. Departamento de Economía Agrícola, Universidad Estatal de Oklahoma, Stillwater, OK, agosto de 1992.

permanecieron relativamente estables entre 1985 y 1991, mientras que los precios reales para otros cultivos no tradicionales demostraron una tendencia declinante. Esto resultó en una disminución real en los ingresos per capita entre 1985 y 1991. Durante este período los agricultores se inclinaron hacia la producción de vegetales tradicionales y se alejaron de los cultivos de las EANT. Este giro fue interpretado como una estrategia para reducir la volatilidad de ingresos, y los riesgos de producción y mercadeo. La información de 1991 indicó un aumento

en el uso de la mano de obra de familias por encima de la mano de obra contratada. A este re-establecimiento de recursos familiares se le atribuyó una disminución de ingresos de las familias combinado con el aumento de salarios rurales.

Similarmente, Rosset afirmó que el impacto de la producción de las EANT en las personas de las zonas rurales en Centro América puede no ser favorable porque puede introducir economías significativas de proporción en cuanto a varios insumos de producción.⁸ En particular, la producción de las EANT ha aumentado el valor de las tierras, lo cual ha hecho que sea demasiado caro para finqueros que arriendan tierras el continuar sembrando cultivos tradicionales como frijoles y maíz. Él citó información de encuestas a finqueros de melones en Guatemala, El Salvador, Honduras y Costa Rica que indica que las tasas de interés de los finqueros declinó a medida que aumentaron sus áreas sembradas. Empleando evidencia anecdótica, él afirmó que finqueros más pequeños tienen menos poder negociador y más vulnerabilidad para ser explotados por intermediarios al momento de mercadear sus cultivos. Rosset concluyó que los programas de promoción de las EANT han lastimado a los campesinos finqueros en Centro América al causar que el consumo doméstico de la producción de cultivos tradicionales se convierta en una alternativa no viable, mientras que la producción de las EANT involucra niveles de riesgo inaceptables.

Alberti analizó el impacto de la producción de las EANT en mujeres a través de su efecto en los empleos, ingresos y calidad de vida.⁹ Los países incluidos en el estudio fueron Guatemala, Honduras y Costa Rica. Su investigación confirmó la evidencia previa anecdótica que la producción de las EANT emplea un número desproporcionado de obreros femininos. Las mujeres son más aptas para proporcionar el manejo cuidadoso y una atención más detallada que son necesarias en algunos de los cultivos de las EANT. Las mujeres componen más de la mitad

⁸Rosset, Peter M. "Non-Traditional Export Agriculture in Central America: Impact on Peasant Farmers." Documento de Trabajo #20. Universidad de California, Santa Cruz, diciembre de 1991.

⁹Alberti, Amalia M. "Impact of Participation in Non-Traditional Agricultural Export Production On the Employment, Income, and Quality of Life of Women in Guatemala, Honduras, and Costa Rica." División de Consultoría de Chemonics International, Washington, DC, abril de 1991.

de la fuerza laboral asociada con el manejo pos-cosecha de las EANT. También se prefiere la mano de obra femenina para los cultivos de invernadero. Las EANT han creado muchas oportunidades permanentes de empleo (tanto para hombres como para mujeres). En la producción de cultivos tradicionales de exportación todas las posiciones son según las temporadas (a excepción de bananos).

El único aspecto negativo de los empleos creados por la producción de las EANT señalado por Alberti, fue que las oportunidades para que las mujeres avancen a niveles de supervisores son casi nulas. Sin embargo, Magill, Bolton, Dillon y Alberti¹⁰ atribuyeron ésto al hecho que la presencia de las mujeres en la fuerza laboral tiene una historia corta debido a la costumbre que mujeres casadas atienden sus hogares.

Las infraestructuras locales en Centro América también se han beneficiado con la expansión de las EANT. El estudio de Cuatro Pinos hace la observación que el mantenimiento de caminos y calles ha mejorado con la expansión de producción de las EANT. Sin embargo, no ha habido ninguna mejoría en la calidad o cantidad de agua. El impacto sobre la provisión de agua potable ha sido mixto, han habido aumentos en los suministros en algunas comunidades mientras que otras han sufrido escasez. Otras mejoras infraestructurales en la comunidad de Cuatro Pinos incluyen: un mercado, aumento de escuelas, construcción en la comunidad, sistemas de desagües y luz eléctrica en los hogares.

LAAD fue uno de los programas que había trabajado con PROEXAG según se identificó anteriormente. Fue establecido para proporcionar capital de préstamo e inversión a negocios centroamericanos comprometidos en la producción, procesamiento y exportación de productos acuaculturales y agrícolas no tradicionales de Centro América. Magill et al. condujo un estudio empleando los estudios de seis casos para evaluar los impactos que tienen de empleos e ingresos (primario, secundario y terciario) sobre un préstamo de LAAD de \$15 millones en Centro América. Las seis compañías recibieron \$2.2 millones en fondos prestados. Se proyectó que estas empresas generarían 640 empleos permanentes y 374 equivalentes a empleos de tiempo

¹⁰Magill, John H., William E. Bolton, Paul H. Dillon, y Amalia M. Alberti. Impact on Employment and Income of Investments in Export-Oriented, Non-Traditional Agribusinesses. Development Alternatives, Inc. Washington, DC, abril de 1989.

completo para trabajadores constantes por temporada en el momento en que las empresas alcancen la producción total. Magill et al. concluyó que los impactos secundarios de los empleos sobre la compra de materiales crudos no parecieron haber generado aumentos significativos de nuevos empleos. Otros impactos secundarios de empleos no fueron cuantificados. El efecto más visible de gastos locales fue el aumento en la demanda de los servicios de transporte local. Sus hallazgos en cuanto a géneros son consistentes con los informados en el estudio de Alberti.

Impactos Sociales

Se espera que el desarrollo económico se inclinará a aumentar los ingresos en las áreas rurales, como también beneficiar indirectamente las condiciones de vida en las mismas e incrementar las oportunidades educativas, de salud y nutrición de los residentes. Ya que PROEXAG no tiene ningún componente programático relacionado a las condiciones de vida rural, los impactos del programa en esta área no han sido examinados. Sin embargo, el programa de PROEXAG presumiblemente ha contribuido a tales logros (ó reveses) debido a que ha trabajado de cerca con otros programas de USAID de desarrollo agrícola, los cuales sí han incluido tales elementos de planeamiento de programas.

Los efectos sociales de las EANT presentados a continuación están restringidos a la distribución de ingresos, salud, nutrición, guardería infantil y educación. Los temas sobre el ambiente son solamente mencionados ligeramente. Algunos investigadores sostienen que la promoción de las EANT intensificará el daño ambiental en Centro América. Fuentes indican que USAID planea llevar a cabo un estudio circunscrito a este importante y complejo tema.

Distribución de Ingresos

En su estudio sobre los efectos de programas estructurales de ajuste en Honduras, Schreiner y García encontraron mejoras en los ingresos rurales. Durante el breve período entre 1989 y 1991, el ingreso real promedio de hogares agrícolas aumentó un 15% mientras que los hogares no agrícolas no tuvieron cambio.¹¹ Esta mejora aumentó el ingreso promedio de los hogares agrícolas a un 97% del promedio de los hogares no agrícolas. La mayoría de este

¹¹Schreiner y García, p. 67.

incremento en paridad, sin embargo, fue a costa de los bajos ingresos en los hogares no agrícolas. Entre 1988 y 1991, los precios de alimentos para el consumidor aumentaron en un porcentaje anual de 4.7 por ciento. No obstante la eliminación del control de precios, los precios para el consumidor en 1991 fueron menores al promedio durante 1979-1981.

Stonich examinó los efectos sociales de la promoción de las EANT en el sur de Honduras (especialmente en la maricultura de camarón). Ella concluyó que la promoción de las EANT ha "...creado extremos de riqueza y de pobreza...a medida que aumenta la producción de exportaciones agrícolas, un porcentaje, en escalada total, del producto proviene de productores que tienen mayor acceso a crédito, tecnología, y mercados, ¡mientras que un número en aumento de productores más pequeños son desplazados y destituidos...!" (p. 386). Ella proporcionó evidencia empírica en cuanto al proceso causativo. El análisis no aisló la promoción de las EANT como la única causa del crecimiento desigual.

Poseer tierras es una medida de riqueza. Uno de los efectos más positivos observados en el estudio de Cuatro Pinos fue una pequeña reducción en la desigualdad de la distribución de tierras entre los finqueros de la Cooperativa. Los tamaños de las fincas más pequeñas de la cooperativa aumentaron mientras que las fincas más grandes de las no cooperativas disminuyeron. Es más, hay finqueros independientes de la Cooperativa quienes anteriormente fueron trabajadores por día.

Barham, Carter y Sigelko encontraron similares hallazgos en su estudio de los hogares agrícolas guatemaltecos en cuanto a uso de tierra.¹² Guatemala tiene una distribución de tierra bimodal, con una concentración extrema de pequeños hogares agrícolas en el altiplano. Barham, et al. no encontró una relación directa entre el tamaño y la adopción de la producción de cultivos de las EANT. En los casos de brócoli y arvejas chinas, ellos determinaron que los pequeños finqueros, quienes pueden superar algunos de los obstáculos iniciales, tienen ventajas significativas. Estos resultados sugieren un proceso de transferencia de tierra de grandes fincas a terratenientes más pequeños, lo que podría acabar con el patrón en el altiplano central de grave

¹²Barham, Brad, Michael Carter y Wayne Sigelko. "Adoption and Accumulation Patterns in Guatemala's Latest Agroexport Boom." Documento no publicado. Departamento de Economías Agrícola, Universidad de Wisconsin, Madison, WI., febrero de 1992.

fragmentación de tierras.

Después que la U.S. Food and Drug Administration (Administración de Alimentos y Drogas de los EEUU) aumentó significativamente las tasas de rechazos de las EANT guatemaltecas, las agencias de exportadores y de desarrollo pusieron en práctica nuevos programas para controlar el uso de pesticidas. La necesidad práctica de control en la producción (incluyendo la aplicación de pesticidas) produjo que algunos exportadores abandonaran sus estructuras satélites de producción (que involucraban a numerosos pequeños productores). Los productores asociados a compañías, que tienen mejores recursos, tuvieron más éxito en cumplir con los reglamentos de los EEUU en cuanto a residuos de pesticidas, que los miembros de cooperativas o productores más independientes bajo la estructura de agricultura satélite.

Otros Factores Sociales

Parece haber mejor acceso a servicios de salud como resultado de la expansión de las EANT en Centro América. En el estudio de Cuatro Pinos, se observaron tales hallazgos cuando se compararon las condiciones durante 1985 y 1991. También está aumentando el promedio de vida y menos personas mueren a causa de enfermedades prevenibles. La calidad del consumo nutricional de los niños se mantuvo igual, o mejoró. Aunque las dietas fueron más variadas, el personal de salud no creyó que los niveles de malnutrición habían declinado. Las mujeres miembros de la Cooperativa tuvieron menos desgaste físico, lo cual puede reflejar el aumento en la demanda de mano de obra en el campo. A la inversa, Alberti concluyó (en su propio esfuerzo investigativo) que los empleos de las EANT parecen tener efectos positivos en la calidad de vida de las mujeres. Les asegura mejores horas, pago extra y condiciones de trabajo en general físicamente satisfactorias.

Sin embargo, las mujeres del estudio de Cuatro Pinos expresaron la preocupación por el hecho que su participación incrementada en las actividades agrícolas les quitaba tiempo para cuidar a sus hijos y preparar las comidas. La Cooperativa ha ayudado a aumentar los recursos educativos disponibles y los padres de familia tienen más conocimiento sobre la importancia de una educación. La lista de posibles intervenciones en el estudio de Alberti implica que mejoras importantes adicionales en el bienestar social de los trabajadores de las EANT se pueden hacer a través del suministro de servicios de salud básica, educación y cuidado infantil en el propio

lugar de trabajo de las EANT.

Aunque algunas de las consecuencias sociales en Centro América de los programas de promoción de las EANT pudiesen no ser deseables, sus impactos económicos y sociales en general parecen ser positivos. Los proyectos de promoción de las EANT, incluyendo PROEXAG, han tenido éxito en fomentar un aumento económico. Tales proyectos tienden a tener relativamente largas demoras en sus efectos. Si la política se mantuviese estable, se podría esperar que aumentasen más beneficios económicos y sociales positivos.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Revisión de la Legislación de las Secciones 599 y 547

Uno de los objetivos de este estudio fue el de revisar el acatamiento de PROEXAG en cuanto a la legislación de las Secciones 599 y 547. Mucho de esta revisión del acatamiento es consecuencia de la evaluación del estudio sobre los impactos económicos creados en los EEUU, en general, por la producción EANT en Centro América y, en particular, por PROEXAG.

Al evaluar el acatamiento de PROEXAG de la legislación de las Secciones 599 y 547, es importante recordar el contexto histórico en el que el proyecto fue concebido y llevado a cabo. Durante muchos años, la política de desarrollo de los EEUU hacia Centro América estuvo basada en una estrategia de crecimiento económico impulsado hacia la exportación. Los principales motores de esta estrategia de crecimiento fueron los cultivos tradicionales de banano, café, azúcar, algodón y ganado. Sin embargo, los precios volátiles del mercado mundial para estos productos le dio un giro al énfasis en productos de los años 80s, pasando de estos cultivos tradicionales hacia productos hortícolas no tradicionales. Este giro estuvo basado en varios factores que tomaban en cuenta el clima, las ventajas competitivas observadas de producir cultivos que requerían mucha mano de obra en una región que ofreciera abundante mano de obra a bajo costo, y quizá más importantemente, la opinión que tales cultivos no competirían directamente con la producción de los EEUU.

Desde este cambio en el énfasis de productos, \$336 millones de los fondos de USAID han sido aplicados en proyectos de promoción de productos agrícolas no tradicionales en Centro América. A pesar de la consistencia de estos proyectos con la política de desarrollo manifestada de los EEUU, la realización de estabilidad política en la región y la reciente disminución económica en los EEUU, han causado que las actividades de desarrollo sean escrutinadas. El estímulo principal para este escrutinio fue la preocupación que tuvieron los EEUU en cuanto a que la ayuda americana hacia el extranjero había ocasionado que empleos locales fuesen re-establecidos en el extranjero.

Legislación de las Secciones 599 y 5470

En septiembre de 1992, el Congreso de los EEUU pasó el American Jobs Retention Act de 1992 (el Acta de Retención de Empleos Americanos de 1992). El lenguaje en la Sección 599 de esta legislación está relacionado al financiamiento de los proyectos de USAID del Año Fiscal 93 que declara que:

Ninguno de los fondos aprobados por esta Acta pueden ser comprometidos o aplicados para proporcionar -

- (a) Cualquier incentivo financiero a una empresa comercial actualmente localizada en los Estados Unidos con el propósito de inducir que tal empresa se traslade fuera de los Estados Unidos si tales incentivos o estímulos probablemente reduzcan el número de empleados de tal empresa comercial en los Estados Unidos porque la producción de los Estados Unidos está siendo reemplazada por tal empresa fuera de los Estados Unidos.
- (b) Asistencia con el propósito de establecer o desarrollar en un país extranjero cualquier zona de procesamiento de exportación o área designada en que el impuesto, tarifa, mano de obra, ambiente y leyes de seguridad de ese país no se aplican, en parte o enteramente, a las actividades llevadas a cabo dentro de esa zona o área, a menos que el Presidente determine y certifique que tal asistencia no causará pérdida probable de empleos dentro de los Estados Unidos; ó
- (c) Asistencia para cualquier proyecto o actividad que contribuye a la violación de los derechos internacionalmente reconocidos de los trabajadores según están definidos en la sección 502 (a) (4) del Trade Act (Acta Comercial) de 1974 de los trabajadores en el país recipiente, incluyendo cualquier zona designada u área en ese país.

Recientemente, las disposiciones legislativas de la Sección 599 fueron extendidas y modificadas en la legislación de la Sección 547. Debe notarse en esta nueva legislación la exclusión del sector informal, de las micro empresas y de las empresas de pequeña escala; sin embargo, no fueron proporcionadas definiciones específicas de tales entidades. Las disposiciones de la Sección 547 impactaron el financiamiento de los proyectos de USAID del Año Fiscal 1994. El dejar de cumplir con estas disposiciones puede potencialmente llevar a una pérdida del financiamiento del proyecto.

Cumplimiento

Como se indica en la introducción de este estudio, una Comisión Presidencial de 1980 concluyó que la promoción de las exportaciones no tradicionales era un procedimiento de acción apropiado para lograr las metas expuestas sobre aumento económico y de estabilidad en la región. Productos agrícolas no tradicionales fueron promocionados en Centro América debido a la existencia observada de ventaja comparativa Y a la opinión que tales productos no entrarían en competencia directa con la producción doméstica. En 1984, la Comisión Nacional Bipartita de Centro América y el plan asociado de cumplimiento del Departamento de Estado de los EEUU endosaron este concepto y enfatizaron que sería requerido un esfuerzo mantenido por más de una década, para que fuese exitoso.

Basado en la información disponible y conversaciones con numerosos participantes del sector, es claro que las actividades de PROEXAG no han proporcionado incentivos a empresas americanas para que se desplacen a Centro América. Es más, poco sugiere que algunas empresas americanas involucradas en el sector hortícola se han re-establecido en Centro América. Ciertamente, parece que PROEXAG y otros programas promocionales de las EANT, han creado oportunidades de negocios y llevado a la creación de empleos en los EEUU.

Temas concernientes a EPZs son bastante inaplicables para PROEXAG. En virtud de su gran énfasis en la relativamente pequeña escala de productores agrícolas de productos no tradicionales, PROEXAG no tuvo actividades directas que involucrasen zonas de procesamiento de exportación. Aunque el proyecto ha proporcionado alguna asistencia a los procesadores, conversaciones con personas indican que no hubo actividades de procesamiento con las cuales los proyectos fuesen asociados con los EPZs.

Se hicieron intentos para determinar si las actividades de PROEXAG habían contribuido a la violación de los internacionalmente reconocidos derechos de los trabajadores, tal como están estipulados en la Sección 502 (a) del Acta Comercial de 1974. A la excepción de Guatemala, se pudo obtener poca información referente a este tema. Conversaciones con varias personas en Guatemala, inclusive con personal de la Embajada, sugieren que mientras existan problemas en cuanto al trato de los trabajadores, el gobierno parece estar dirigido hacia una dirección positiva. Sin embargo, no hay ninguna indicación que las actividades del proyecto han contribuido de manera alguna a la violación de tales derechos. Un avalúo más concluyente de

este tema requeriría recursos adicionales a los que hay disponibles para este proyecto.

Resumen

En general, el estudio encontró que debido a los factores perecederos y climáticos, las EANT no han entrado en competencia directa con los productores de los EEUU y además pudiesen tener una relación sinérgica con el sector americano de productos hortícolas. Este sinérgismo proviene principalmente del hecho que las importaciones son de temporadas inversas a las variedades producidas en los EEUU. Como resultado, los embarcadores y minoristas americanos de frutas y vegetales frescos emplean sus instalaciones y personal más eficientemente, los consumidores tienen más selección de productos durante el año, y las fluctuaciones de los precios han sido moderadas. En el sector de servicios alimenticios, la disponibilidad ampliada ha aumentado la demanda de especialidades producidas localmente, ya que anteriormente los restaurantes estaban indecisos en ofrecer selecciones en los menús durante cortos períodos de tiempo. Hay evidencia que las EANT centroamericanas han contribuido, junto con importaciones de frutas y vegetales frescos de otras regiones, al desplazamiento de cierta cantidad de fruta producida en los EEUU, especialmente frutas enlatadas y toronja. Si se les da a escoger, los consumidores americanos optan por agregar variedad a sus canastas de frutas de invierno y de primavera, sustituyendo la toronja y las frutas enlatadas que tradicionalmente consumen por las frutas importadas.

Es difícil obtener un cálculo estadístico preciso del valor de la actividad económica generada por los proyectos de promoción de las EANT en Centro América. Sin embargo, al emplear un análisis de consumo-rendimiento, se obtuvieron cálculos verosímiles. Basado en esta metodología se calculó que en 1990 las EANT centroamericanas generaron una producción en los EEUU que alcanzó un total de \$906 millones, ingresos familiares de \$335 millones y 14,000 empleos. Los cálculos respectivos para 1992 fueron de \$1.2 billones, \$438 millones y 19,000 empleos. Mientras que estos efectos son relativamente pequeños en magnitud para la economía general de los EEUU, son sustanciales al ser comparados con los gastos de \$336 millones de USAID durante 1986-1992 para la promoción de las EANT.

El aumento de las exportaciones de Centro América ha creado un aumento en la demanda de exportación de insumos agrícolas de proveedores americanos. Desde 1988 hasta 1992, el

valor del franco de muelle (FAS) de cinco principales categorías americanas de insumos aumentó de \$88 millones a \$192 millones. Las limitaciones de información impiden identificar la proporción de estas exportaciones que específicamente apoyan las actividades de producción agrícola no tradicional. Sin embargo, la tasa de crecimiento de las exportaciones americanas de insumos agrícolas a Centro América es similar a la tasa de crecimiento en las EANT provenientes de la región. Empleando un análisis de consumo/rendimiento, se calcula que el valor total de la actividad económica de los EEUU asociado con estas exportaciones aumentó de \$208 millones en 1988 a \$468 millones en 1992.

Al combinar estos cálculos con el valor económico del rendimiento generado por la importación de cultivos centroamericanos no tradicionales, el valor total calculado de actividad económica creado en la economía americana por las actividades EANT aumentó de \$1.3 billones en 1990 a \$1.7 billones en 1992. Se calcula que el valor agregado de la actividad económica del período 1990 a 1991 es de \$4.3 billones. Esta suma pudiese representar una ligera sobreestimación pero está claro que excede por mucho los gastos combinados de aproximadamente \$336 millones sobre las proyecciones USAID de promoción de productos no tradicionales durante el período de 1986-1992.

Debido a la estructura integrada de PROEXAG con las existentes misiones bilaterales de los países, las federaciones de exportación y otros proyectos de desarrollo en Centro América, es difícil diferenciar la actividad económica generada directamente por proyecto y la que se atribuye a los programas de promoción de exportaciones no tradicionales en general. Las entrevistas sostenidas con varias personas sugieren que el principal suministrador de apoyo técnico y de información sobre el mercado para las misiones de los países bilaterales, o sea virtualmente toda la actividad EANT es PROEXAG en forma directa. Sin embargo, otros sugieren que ciertas empresas EANT de la región fueron bastante independientes de PROEXAG. También expresaron las opiniones que las actividades del proyecto, aunque regionales en concepto, enfocaron más sobre Guatemala que sobre otros países de la región.

Basado en los documentos internos del proyecto y en conversaciones con el personal del mismo, se obtuvieron algunas medidas cuantitativas de los negocios de exportación que fueron el resultado directo del involucramiento de PROEXAG. Durante el período de 1987 a 1993, el valor CIF de los negocios de exportación resultantes directamente del involucramiento del

personal del proyecto, aumentó de \$250,000 a más de \$36 millones. El valor acumulativo de estas negociaciones durante este período de ocho años fue de aproximadamente \$129 millones. Dado el presupuesto del proyecto de aproximadamente \$15 millones, es claro que el retorno directo de las exportaciones por dólar invertido en PROEXAG ha sido considerable. Si se considerasen los efectos multiplicadores económicos, el valor general es considerablemente más alto.

Los efectos de las EANT en las economías de Centro América fueron difíciles de cuantificar. Dado el crecimiento en los volúmenes de las EANT en la región, está claro que los esfuerzos de USAID en general de promocionar las EANT, y los de PROEXAG en particular, han sido exitosos en sus objetivos. Hay evidencia de un aumento de empleos creados tanto directa como indirectamente por la producción de las EANT, incrementos en los ingresos rurales, y mejoras en las condiciones de vida rural.

Conclusiones

Considerado dentro del contexto de los objetivos de la política de los EEUU en Centro América, este análisis ha demostrado que los proyectos de promoción de exportaciones no tradicionales de USAID han encontrado considerable éxito en el aumento de las EANT de la región. El valor aduanal de las EANT aumentó de \$66 millones en 1986 a más de \$178 millones en 1991. En contraste a la percepción común que los gastos de USAID en los países en desarrollo le cuestan a los contribuyentes americanos sus empleos y dólares, el análisis también demostró que los proyectos promocionales agrícolas no tradicionales en Centro América han llevado significativos beneficios económicos a los EEUU. Ciertamente, el valor total de la actividad económica generada en los EEUU como resultado de las EANT centroamericanas durante el período 1990-1992, se calculó en más de \$4.3 billones. Dado el total de gastos de USAID que suman \$336 millones en la promoción de las EANT centroamericanas, está claro que los EEUU están recibiendo un muy buen retorno sobre su inversión.

El grado preciso al cual las actividades de PROEXAG han contribuido al aumento de las EANT en la región es difícil de medir. Dado el nivel al cual el proyecto está integrado con las existentes misiones de los países bilaterales, y el alcance de sus actividades de investigación y

apoyo, es razonable concluir que, a excepción de viejas exportaciones de melones y piña, asociadas con compañías multinacionales como lo son Dole y Del Monte, virtualmente todo el aumento de las EANT desde 1986 es, por lo menos, indirectamente atribuible a PROEXAG.

La mejor evidencia para apoyar este punto de vista revela tanto la fortaleza como las debilidades de PROEXAG. La filosofía operante de PROEXAG ha sido algo original entre los proyectos de desarrollo. Al optar promocionar el desarrollo empresarial en lugar de la formación de instituciones, y hacer énfasis en asistir a personas con una alta probabilidad de éxito, en lugar de a pequeños finqueros con recursos limitados, el proyecto ha podido lograr sus objetivos de aumentar las exportaciones de productos agrícolas no tradicionales. El proyecto adoptó este enfoque basándose en que instituciones eficientes nacen de empresas económicamente sostenibles y no a la inversa. No obstante, en el proceso de llevar a cabo sus objetivos, PROEXAG se ha convertido en la institución de facto de apoyo, sosteniendo las actividades de exportaciones agrícolas no tradicionales.

Se encontró evidencia de esto en numerosas conversaciones con personas a través de la región acerca del inminente fin del proyecto actual, y la posibilidad de una tercera fase. Hubo preocupación unánime acerca de qué instituciones asumirían muchas de las actividades de PROEXAG, como lo son proporcionar información sobre el mercado, guía técnica de producción y asistencia de mercadeo. Estas actividades se consideraron esenciales para el éxito sostenido de las EANT. En principio, estas funciones pueden ser manejadas por las diferentes misiones bilaterales aunque también está claro que actualmente ellas no están preparadas para hacerlo. En efecto, frecuentemente se ha expresado la preocupación que dadas las condiciones actuales de la mayoría de las instituciones de apoyo existentes, si las actividades de PROEXAG cesasen, mucha de la actividad de las EANT estaría en riesgo.

Mientras que el dudoso auto-financiamiento de muchas de las empresa de las EANT, ante la ausencia de PROEXAG (o un proyecto sucesor) pudiese ser considerada el talón de Aquiles del proyecto, éste es probablemente un problema inherente asociado a productos agrícolas no tradicionales. Como se indicó en el plan de poner en práctica ó cumplimiento del Departamento de Estado, "será requerido un esfuerzo sostenible durante una década o más si los productos no tradicionales han de jugar un papel importante en la generación de ganancias provenientes de las exportaciones...". PROEXAG es ciertamente la personificación de esta afirmación. El proyecto

ha tenido éxito en sus objetivos específicos, pero ha estado en funcionamiento solamente ocho años. Para que las actividades de las EANT lleguen a ser auto-sostenibles, quizá simplemente se necesite más tiempo para que se desarrollen instituciones capaces de asumir independientemente las actividades de PROEXAG.

Los impactos sociales de diversificar las actividades de exportaciones agrícolas no tradicionales en general, y los de PROEXAG en particular, son difíciles de medir. Basado en estudios existentes, éstos han sido impactos mixtos. Sin embargo, uno debe ver tales estudios con algo de cautela por dos motivos. El definir lo que es un beneficio social y lo que es un costo social a menudo está basado en el juicio subjetivo del analista. Dependiendo de la perspectiva del asesor, muchos impactos de las EANT relacionados al ambiente, el desarrollo de capital humano, y el uso de pesticidas pueden ser vistos como impactos positivos o negativos.

Un ejemplo sirve para ilustrar este punto. Algunos autores (e.g. Stuart Tucker) han criticado los programas de promoción de las EANT como parciales al favorecer fincas más grandes o a personas con recursos financieros considerables, en lugar de los pequeños finqueros tradicionales. Sin embargo, en el curso de este estudio, varias situaciones fueron descubiertas en las que fincas más grandes involucradas en la producción exportable de cultivos no tradicionales se dieron cuenta que era de su interés económico obtener productos de fincas pequeñas. Para lograr esto, la tecnología necesaria de producción y los insumos han sido transferidos a los pequeños finqueros a través de las fuerzas del mercado. A pesar que los intereses agrícolas más grandes pueden estar recibiendo desproporcionalmente una parte más grande de los beneficios iniciales, estos beneficios están siendo transferidos a los finqueros tradicionales más pequeños.

PROEXAG ha funcionado como un catalizador de aprendizaje, un técnico receptor y un negociador. La base para el crecimiento económico sostenible en Centro América ha sido asentada. El proyecto ha generado actividad económica significativa tanto en los EEUU como en Centro América. Si el impulso empresarial y la estabilidad política pueden ser mantenidos, podrán ser acumulados en Centro América beneficios adicionales positivos económicos y sociales.

BIBLIOGRAFIA

- Alberti, Amalia M. "Impact of Participation in Non-Traditional Agricultural Export Production On the Employment, Income, and Quality of Life of Women in Guatemala, Honduras, and Costa Rica." Chemonics International Consulting Division, Washington, DC. April 1991.
- Barham, Brad, Michael Carter and Wayne Sigelko. "Adoption and Accumulation Patterns in Guatemala's Latest Agroexport Boom." unpublished paper. Department of Agricultural Economics, University of Wisconsin, Madison, WI. February 1992.
- Byrnes, Kerry. "From Melon Patch to Market Place: How They Learned to Export a Non-Traditional Crop," presented at US/AID sponsored LAC/CDIE Trade and Investment Workshop, Alexandria, VA, November 13-14, 1989.
- Chemonics International., "Non-Traditional Agricultural Export Support Project, Final Report." p.I-1.
- Chemonics International, USAID Project Paper, 1991.
- Inter-American Development Bank. Economic and Social Progress in Latin America, 1992 Report. Johns Hopkins Press. October 1992.
- International Food Policy Research Institute, Institute of Nutrition of Central America and Panama, "Union de Cuatro Pinos" Cooperative, and Ileana Pinto and Co-Workers. Nontraditional Export Crops Among Smallholder Farmers and Production, Income, Nutrition, and Quality of Life Effects." draft report. September 1992.
- J.E. Austin Associates, The Services Group, Coopers & Lybrand and Tulischth Diaz y Asociados. Study of the Value Added for Selected Product Groups in the Guatemalan Non-Traditional Export Sector. Coopers & Lybrand. August 1993.
- Lack, Stephen, Kenneth C. Laurent, Conchita Espinoza, Arden Christiansen and Donald Calvert. Agricultural Crop Diversification/Export Promotion Cross-Cutting Evaluation. Experience Inc., March 6, 1989.
- Magill, John H., William E. Bolton, Paul H. Dillon, and Amalia M. Alberti. "Impact on Employment and Income of Investments in Export-Oriented, Non-Traditional Agribusinesses." Development Alternatives, Inc. Washington, DC. April 1989.
- McKean, Cressida S. "Export and Investment Promotion: Findings and Management Implications From a Recent Assessment." Draft discussion paper, US/AID, Center for Development Information and Evaluation. April 1992, p 8.

- Nathan Associates Inc. and Louis Berger International, Inc. Export and Investment Promotion: Sustainability and Effective Service Delivery. AID Evaluation Special Study Report No. 71. Washington, DC. July 1991.
- OECD, Development and Democracy: Aid Policies in Latin America. Paris: Organization of Economic Cooperation and Development, 1992
- Paus, Eva. Struggle Against Dependence: Nontraditional Export Growth in Central America and the Caribbean. Westview Press. Boulder, CO. 1988.
- Prevor, James. "The Year-Round Riddle." Produce Business, July 1991, P.6.
- Rosset, Peter M. "Non-Traditional Export Agriculture in Central America: Impact on Peasant Farmers." Working Paper #20, University of California, Santa Cruz, December, 1991.
- Schreiner, Dean F. and Magdalena Garcia. "Selected Results of Structural Adjustment Programs in Honduras." Draft report. Department of Agricultural Economics, Oklahoma State University. Stillwater, OK. August, 1992.
- Sparks Commodities, Inc. Impacts of Non-Traditional CBI Exports on US Producers. McLean, VA. October 1989.
- Tucker, Stuart K. "Equity and the Environment in the Promotion of Nontraditional Agricultural Exports." in Poverty, Natural Resources, and Public Policy in Central America. 109-141. Sheldon Annis editor. Overseas Development Council, Washington, DC. 1992.
- US/AID. "Highlands Agricultural Development Project, Project Evaluation." US/AID, Bureau for Latin America and the Caribbean. Guatemala City, Guatemala. May, 1989.
- USDA/Foreign Agricultural Service. Horticultural Products Review. September, 1993. p. 18.
- U.S. Department of Commerce, Regional Multipliers: A User Handbook for the Regional Input-Output Modeling System. Bureau of Economic Analysis, May, 1992.
- US Department of Commerce. U.S. Jobs Supported by Merchandise Exports. Economics and Statistics Administration. OMA Research Series 1-92. April 1992.
- U.S. Department of State, "A Plan for Fully Implementing the Recommendations of the National Bipartisan Commission on Central America." Report to the President and the Congress, Special Report No. 162, U.S. Department of State, Bureau of Public Affairs, Office of Public Communications, August 1986.

ANEXO A
PERSONAS ENTREVISTADAS DURANTE LA EVALUACION DE PROEXAG

PROEXAG Clientes--Exportadores

Jaime Alfaro, KellyCo
Estuardo Castro, Prestigio, S.A.
Garrett DenBleyker, INEXA
Samuel Mansell, Manprosa
Fernando Maúl, Restaurantes Auto Mariscos
Oscar Orantes, Sabora, S.A.
Gloria Elena Polanco, Frutesa
Carlos R. Springmuhl, Servicios Internacionales de Exportacion, S.A.

Organizaciones en Centro América

Rick Clark, USAID/ROCAP
Blair Cooper, USAID/Guatemala
Tully Cornick, USAID/Guatemala
R. Todd Drennan, US Embajada/Guatemala
Ulrich Ernst, USAID/ROCAP
Fanny de Estrada, GEXPRONT
Bill Goodwin, USAID/Guatemala
Don Knight, US Embajada/Guatemala
Gerald Lamberty, GEXPRONT
Hillary Lorraine, RENARM
Fred Mann, USAID/Guatemala
Jose Oromí, Banco Internacional
Grant Petrie, US Embajada/Guatemala
Spike Stevenson, US Embajada/El Salvador
Gordon Tween, APHIS
Al Zucca, USAID/Guatemala

PROEXAG Clientes--Importadores

Chris Couture, Couture Farms
Robert De Bruyn, De Bruyn Produce
Richard Feldman, Lindemann Farms
David Goforth, Lindemann Farms
Robert Grist, Georgia Vegetable Co.
Roger Houck, Lindemann Farms

George Lindemann, Lindemann Farms
Kurt Schweitzer, Keystone Fruit Marketing

Embarcadores, Compradores y Distribuidores de Productos Agrícolas

Dan Aguirre, Tavilla
Joe Brennan, Marriott
Bob Bull, Food Business Associates
Frank Campisi, Sysco
Karen Caplan, Frieda's Finest
Dino Cardelli, Tavilla Marketing
Bob DiPiazza, Dominic's
Ralph Hackett, Suma Fruit Intl.
Jim Prevor, Produce Business
Jim Ratliff, Hilton Hotels
Bill Schaefer, JR Brooks
Dick Spezzano, Von's

Chemonics-personal

Bruce Brower, PROEXAG/Ciudad de Guatemala
Kerry Byrnes, LAC TECH/Washington, DC
Walter de la Cruz, PROEXAG/Ciudad de Guatemala
Ricardo Frohmader, PROEXAG/Ciudad de Guatemala
Mark Gaskell, PROEXAG/Ciudad de Guatemala
Dale Krigsvold, PROEXAG/Ciudad de Guatemala
John Lamb, Chemonics International, Miami
Pam Michel, Chemonics International, Washington, DC
Jose Mondoñedo, PROEXAG/Ciudad de Guatemala
Karl Ufer, PROEXAG/Ciudad de Guatemala

Organizaciones académicas & otras

Brad Barham, Universidad de Wisconsin, Dept. de Economía Agrícola
Mark Munger, Produce Marketing Association
Mary Ott, USAID, LAC
Peter Rosset, Universidad de Stanford, Centro para Estudios Latinoamericanos
Tess San Martin, JE Austin Associates
Doyle Smittle, Universidad de Georgia
Nancy Tucker, Produce Marketing Association

ANEXO B CONDICIONES ECONOMICAS EN CENTRO AMERICA

Las condiciones económicas tienen considerable influencia sobre el éxito de los proyectos de promoción de exportaciones. Las condiciones económicas bajo las cuales PROEXAG operó están resumidas a continuación.

La formación del Mercado Común Centroamericano durante los primeros años de los 60s le dio auge a la industrialización de sustituir importaciones a través de la región. No obstante, el crecimiento económico en general continuó siendo bastante dependiente de las exportaciones tradicionales (café, algodón, y azúcar). Surgió una creciente crisis económica a través de Centro América durante los últimos años de los 70s cuando los mercados de exportaciones tradicionales se deterioraron debido a la baja en los precios de los productos, la estancación global y el proteccionismo del creciente comercio.¹³ A través de la mayoría de los años 80, la región experimentó poco crecimiento económico, alta inflación, desempleo y financiamiento apretado, los cuales crearon una gran dependencia de apoyo en donaciones extranjeras. Afortunadamente, los países han reconocido las imperfecciones en sus políticas de sustituciones de importaciones y han aplicado los aranceles, cuotas y subsidios por fases. Los países centroamericanos también han comenzado a invertir en infraestructuras orientadas hacia las exportaciones.

Los principales indicadores económicos se muestran en la Tabla B-1 para cada uno de los países que asistió PROEXAG. En general, las economías están en camino hacia una recuperación. Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras han tenido economías en vías de crecimiento durante los últimos cinco años. Las tasas de inflación se mantienen altas en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Todos los países continúan incurriendo en balances comerciales negativos. Uno de los principales objetivos de PROEXAG es el de invertir esta tendencia al desarrollar las exportaciones de la región.

Guatemala es el país más próspero de la región según lo indicado por su producción

¹³Paus, Eva. Struggle Against Dependence: Nontraditional Export Growth in Central America and the Caribbean. Westview Press. Boulder, CO. 1988.

nacional bruta (PNB). La principal actividad económica del país es la agricultura, la cual es responsable de aproximadamente el 25% del GNP, 75% de los ingresos de exportación, y 60% de los empleos.¹⁴ A pesar que todavía dominan los cultivos tradicionales de exportación, el sector de las EANT está creciendo rápidamente. El Salvador tiene el segundo PNB más alto de la región. Su sector agrícola ha crecido relativamente lento; ésto es atribuible parcialmente al conflicto político. El PNB de Costa Rica es casi igual al de El Salvador. Su producción y exportaciones de productos agrícolas no tradicionales han aumentado pronunciadamente en años recientes.¹⁵

La agricultura es el sector más grande de la economía de Honduras. Comenzó a poner en práctica un programa de ajuste estructural a principios de 1990. El programa tiene la intención de estabilizar la economía y fomentar el desarrollo económico. El paquete de medidas incluye la devaluación del lempira, reducir las diferencias en las tarifas de importación, permitir el alquiler de tierras e intitular parcelas mayores a dos hectareas, eliminar el control de precios de algunos productos y eliminar las tasas de interés tope. La idea que la devaluación debe permitir que los productores reciban precios más altos por sus productos, y por ende aumenten sus ingresos y se estimule la inversión, son los fines principales de estos ajustes estructurales.

Mejorar el ambiente económico en Centro América ha sido un objetivo principal del Banco Inter-Americano de Desarrollo (BID), como también de USAID. El BID provee financiamiento a los países miembros. En Diciembre de 1992 aprobó \$71.2 millones en financiamiento a Nicaragua para un programa de ajuste del sector agrícola y \$50 millones para la segunda etapa del programa hondureño de reforma y modernización del sector agrícola, especialmente en las áreas de silvicultura, posesión de tierras, crédito rural y administración pública.

El BID está afiliado a la Corporación Inter-Americana de Inversión (IIC), la cual es una corporación de inversión multilateral que fomenta el desarrollo económico de sus países regionales miembros al estimular el establecimiento, la expansión y la modernización de

¹⁴USDA/Servicio Agrícola Extranjera. Horticultural Products Review, septiembre de 1993. p. 18.

¹⁵Ibid.

empresas privadas. El único proyecto financiado por IIC durante 1991 y 1992 que involucró productos agrícolas no tradicionales fue un préstamo de \$1.35 millones para la Industria Agrícola Tierra Fría, una pequeña compañía guatemalteca.¹⁶ El proyecto consiste en la expansión de las operaciones de Tierra Fría a través de la construcción, equipamiento y operación de una planta de congelamiento y empaque - Individual Quick Frozen - para frutas y vegetales.

¹⁶Banco Inter-Americano de Desarrollo. Economic and Social Progress in Latin America. Reporte de 1992. Imprenta Johns Hopkins, octubre de 1992.

Tabla B-1 Principales Indicadores Económicos para los Países de Centro América, 1985-91

PAIS:	GUATEMALA							
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*	
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)								
ECONOMIA TOTAL	-0.6	0.1	3.5	3.9	3.9	3.1	3.2	
AG, SILVICULTURA & PESCA	0.4	-0.8	3.9	4.5	3.1	3.7	3.0	
TASA INFLACION (% CAMBIO)	18.6	36.9	12.3	10.9	11.4	41.2	33.2	
SUELDOS REALES (% CAMBIO)	-13.7	-18.3	6.7	5.2	5.3	-18.3	NA	
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	1059.7	1043.8	977.9	1073.3	1126.1	1211.5	1234.8	
IMPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	1076.7	875.7	1333.2	1413.2	1484.4	1428.0	1663.5	

PAIS:	COSTA RICA							
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*	
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)								
ECONOMIA TOTAL	0.7	5.5	4.8	3.4	5.5	3.7	1.0	
AG, SILVICULTURA & PESCA	-5.5	4.8	4.2	4.6	7.4	2.7	2.5	
TASA INFLACION (% CAMBIO)	15.1	11.8	16.9	20.8	16.5	19.0	28.7	
SUELDOS REALES (% CAMBIO)	9.1	5.4	-1.3	-1.0	5.9	-0.8	-5.8	
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	939.1	1084.8	1106.7	1180.7	1333.4	1365.6	1487.3	
IMPORTACIONES (FGB \$MILLONES)	1001.0	1045.2	1245.2	1278.6	1572.0	1833.3	1680.3	

Tabla B-1 Principales Indicadores Económicos para Países de Centro América, 1985-91

PAIS:	EL SALVADOR						
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)							
ECONOMIA TOTAL	2.0	6.6	2.7	1.6	1.1	3.4	3.5
AG, SILVICULTURA & PESCA	-1.1	-3.1	2.1	-1.0	0.5	7.4	-0.1
TASA INFLACION (% CAMBIO)	22.4	31.9	24.9	19.8	17.6	24.0	14.4
SUELDOS REALES (% CAMBIO)	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	679.0	777.9	589.6	610.6	557.5	581.5	588.0
IMPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	895.0	902.3	938.7	966.5	1220.2	1137.3	1266.7

PAIS:	HONDURAS						
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)							
ECONOMIA TOTAL	4.2	0.7	6.0	4.6	4.3	0.1	2.2
AG, SILVICULTURA & PESCA	2.3	-0.7	8.3	-0.5	10.0	1.1	3.4
TASA INFLACION RATE (% CAMBIO)	3.4	4.4	2.4	4.6	9.8	23.3	34.0
SUELDOS REALES (% CAMBIO)**	-3.1	-4.2	-2.4	-4.4	-8.9	22.8	0.0
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	789.6	891.2	844.3	893.0	966.7	847.8	832.8
IMPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	879.2	874.0	893.8	916.6	964.0	869.7	853.2

Tabla B-1 Principales Indicadores Económicos para Países de Centro América, 1985-91

PAIS:	NICARAGUA						
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)							
ECONOMIA TOTAL	-4.1	-1.0	-0.7	-13.4	-5.1	1.0	-0.7
AG, SILVICULTURA & PESCA	-4.8	-8.8	-3.2	-10.2	2.4	5.5	-5.7
TASA INFLACION (% CAMBIO)	219.5	681.5	911.9	14295.3	4770.4	7485.2	1400.0
SUFLDOS REALES (% CAMBIO)**	-23.3	-60.1	4.4	-98.6	NA	NA	NA
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	305.1	257.8	295.1	235.7	310.7	331.5	266.2
IMPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	794.1	677.4	734.4	718.3	547.3	569.7	680.6

PAIS:	PANAMA						
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)							
ECONOMIA TOTAL	4.7	3.4	2.3	-15.6	-0.4	4.6	9.3
AG, SILVICULTURA & PESCA	5.0	-2.2	7.4	-5.0	3.6	4.2	5.0
TASA INFLACION (% CAMBIO)	1.1	-0.1	1.0	0.6	0.1	0.8	1.3
SUELDOS REALES (% CAMBIO)**	4.1	0.7	-0.4	NA	NA	NA	NA
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	333.3	359.7	371.4	321.0	324.0	354.5	377.9
IMPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	1244.5	1119.7	1181.7	748.0	893.3	1319.8	1514.0

Tabla B-1 Principales Indicadores Económicos para Países de Centro América, 1985-91

PAIS:	BELICE						
MEDIDA	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991*
TASA CRECIMIENTO GDP (% CAMBIO)							
ECONOMIA TOTAL	NA	NA	13.3	7.1	5.1	6.5	6.0
AG, SILVICULTURA & PESCA	NA	NA	NA	-1.6	7.5	12.4	-0.7
TASA INFLACION (% CAMBIO)	NA	NA	2.0	3.2	2.1	3.0	5.0
EXPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	NA	NA	102.9	119.4	124.4	129.2	119.8
IMPORTACIONES (FOB \$MILLONES)	NA	NA	127.0	161.3	188.5	185.4	223.6

*preliminar.

**sueldos mínimos únicamente.

ANEXO C ESTUDIO DE CASOS DE LAS ACTIVIDADES DE PROEXAG

Couture Farms

Couture Farms es una asociación familiar de EEUU involucrada en la producción, importación y venta de espárrago, melones y pistachos durante todo el año. La compañía fue fundada en los años 20s y ahora es administrada por el hijo y nieto del fundador. Hoy, Couture Farms siembra melón tipo cantaloupe, melones mixtos y espárrago en su finca en Kettleman City, California. Los melones y espárragos son vendidos a cadenas de supermercados a través de los EEUU. En 1991, Couture Farms abrió una bodega (arrendada) y una oficina de ventas en Florida para manejar las importaciones de cantaloupe y melones mixtos de Guatemala, espárrago de Perú, Guatemala y Costa Rica, y mangos de Perú, Venezuela y México. Estos productos importados son mercadeados a través de la región del central y la costa este de los EEUU.

Durante la temporada 1985/86, Couture Farms importó una pequeña cantidad de melones cantaloupe de Panamá. En 1986, Chris Couture fue a Perú para observar la producción de espárrago. El viaje fue patrocinado por un programa de USAID, el Proyecto Sustain (Proyecto de Sostenimiento). Como resultado de este viaje, Couture Farms estableció contactos con los productores peruanos e inició la importación de espárrago de Perú en 1986.

El espárrago era uno de los cultivos inicialmente señalados por PROEXAG. En Centro América, espárrago puede ser cosechado todo el tiempo desde julio hasta febrero, en comparación con la cosecha de julio a enero en Perú, y febrero a mayo en California. En 1987, un miembro del equipo de PROEXAG le pidió a Couture Farms que participara en un programa/gira de capacitación en los EEUU para los productores centroamericanos de espárrago. Más tarde ese año, PROEXAG hizo arreglos para que Chris Couture visitara a varios productores guatemaltecos de espárrago. Para 1988 el equipo ya había introducido varios nuevos cultivos de alto rendimiento en Centro América. PROEXAG también diseñó, estableció e inspeccionó pruebas de adaptación de espárrago en los cinco países centroamericanos. En total, PROEXAG organizó, patrocinó y llevó a cabo en los EEUU dos giras de producción y mercadeo de espárrago para dos docenas de productores centroamericanos, aumentando así los niveles de conocimiento sobre la tecnología americana y los distribuidores.

PROEXAG incluyó a Couture Farms en su lista de referencia de distribuidores estadounidenses de espárrago que proporcionó a los productores centroamericanos de espárrago. Varios de los productores guatemaltecos se pusieron en contacto con Couture Farms y establecieron negociaciones. Muchos de los productores eran dueños de grandes extensiones de tierra quienes emplearon a trabajadores para hacer todas las actividades de producción. Chris Couture visitó a los productores por lo menos una vez al año y les proporcionó la semilla y su pericia en cuanto a producción y cosecha. Couture Farms envió un hidrogenfriador de su finca en California, y asistió a los productores en la construcción de estaciones de empaque, líneas de empaque y cajas¹. Los gastos de Couture Farms en 1988 por el equipo y provisiones que envió desde los EEUU hacia Guatemala (más gastos de envío) sumaron \$84,000. PROEXAG trabajó con los productores guatemaltecos en los métodos de control de insectos. Durante 1991, un productor de Costa Rica comenzó a sembrar espárrago para Couture Farms como resultado de la capacitación sobre producción y mercadeo facilitado por PROEXAG/CINDE.

La primera exportación de espárrago por Couture Farms de Guatemala fue en 1988. Los embarques para los primeros dos años sumaron menos de 1,000 cajas. El producto era enviado vía área en cajas de madera de 11 libras (neto) a Miami, donde era inspeccionado, procesado por la Aduana de los EEUU y luego transportando a la bodega de Couture Farms. Luego el espárrago era transportando en camiones refrigerados a los supermercados y bodegas de servicios alimenticios en destinos tan lejos como la ciudad de Nueva York, Canadá y Chicago. Couture ganó una comisión del 8% sobre el valor del espárrago al mayoreo.

En 1992/93, Couture Farms importó aproximadamente 5,000 cajas de espárrago de Centro América. Las pequeñas cantidades excluyeron el envío por barco de vapor, todo el espárrago era enviado por la vía aérea. Se tomó la decisión de dejar de importar espárrago de Centro América en 1993 porque los volúmenes de importación eran bajos y habían considerables costos de transacciones debido al nivel de capacitación requerido por los productores. En comparación, sus volúmenes de importaciones de Perú habían aumentado a 200,000 cajas. Couture Farms determinó que su negociación de espárrago guatemalteco no había prosperado

¹El material de las cajas de madera inicialmente era importado de los EEUU. En 1990, los productores encontraron una fuente en Guatemala para las cajas.

porque el manejo guatemalteco del espárrago era mediocre. Finalmente, el problema tenía la mentalidad de muchos de los productores de espárrago establecidos, quienes solamente tenían experiencia con cultivos de poco manejo, como el café y la caña. Sin embargo, Couture Farms está dispuesto a reconsiderar la obtención de espárrago de los productores centroamericanos con experiencia cuando aumenten sus niveles de producción. Desde entonces PROEXAG ha identificado factores que limitan la producción de espárrago en Centro América y está promocionando agresivamente una estrategia de manejo más intensivo.

A pesar de su falta de éxito con el espárrago centroamericano, Couture Farms comenzó a importar melones cantaloupe de Guatemala en 1991. Los primeros ocho productores con quienes se puso en contacto inicialmente necesitaron mucha coordinación, lo cual motivó a Couture a emplear un gerente de tiempo completo con sede en Guatemala.

Couture Farms le proporciona a los productores la semilla y obtiene los químicos que son pagados por los productores de melones. Estos riegan con sistemas de goteo que son fabricados en los EEUU y en Israel, y cubren la tierra con plástico importado de los EEUU. Couture Farms envió sus viejas empacadoras de California a Zacapa. También le proporciona a los productores equipo de correas y calcomanías que envían desde los EEUU. Las cajas corrugadas son producidas en Centro América. El producto es transportado por barco desde Puerto Barrios, Guatemala, a la bodega de Couture Farms en Florida. Los costos de embarque que paga Couture Farms por los melones guatemaltecos sumaron \$508,000 en 1992. Todas las líneas de embarque están basadas en los EEUU. Los productores le pagan a Couture una comisión del 10% sobre la venta de los melones.

Las importaciones que hace Couture Farms de melones desde Centro América han aumentado de 105,000 cajas en 1991/92 a 240,000 cajas en 1992/93. En 1992/93 Couture también optó por sembrar honeydews; sin embargo, las infestaciones de la mosca blanca redujeron significativamente los rendimientos. Couture Farms tiene intenciones de aumentar sus importaciones guatemaltecas de cantaloupe y melones mixtos durante la temporada 1993/94 a 300,000 cartones.

Hasta la fecha, las ganancias de Couture Farms con sus negocios en Centro América no han generado un retorno positivo sobre su inversión. Sin embargo, Chris Couture cree que las importaciones complementan las actividades domésticas de producción de Couture Farms. Las

importaciones de espárrago han incrementado la demanda del producto doméstico de Couture Farms. Los compradores de frutas y vegetales frescos han estado ansiosos por comprar las importaciones peruanas y ésto le ha dado a Couture Farms influencia en el mercadeo con sus espárragos y melones domésticos. Las importaciones también le permiten a Couture Farms extender sus gastos generales sobre una base más grande de volumen. Por consiguiente, la empresa ha reducido sus gastos administrativos por unidad.

Couture Farms tiene fuertes calificaciones para ser un exitoso importador de frutas y vegetales frescos de Centro América porque los dueños son productores, embarcadores y manejadores, en lugar de simplemente agentes vendedores. A pesar de que todas sus importaciones son manejadas en base a consignación, Couture Farms comparte algunos de los riesgos con los productores extranjeros al financiar (ó adelantar fondos para) algunos de los insumos de producción de los productores.

Lindemann Produce

Lindemann Produce es una empresa familiar embarcadora de frutas y vegetales frescos con sede en Los Baños, California. Es la única empresa americana que mercadea melones todo el año. La empresa suministra una línea completa de melones, incluyendo cantaloupes, honeydews, sandías (con y sin semilla) y melones mixtos. Lindemann Produce obtiene sus melones de California, Arizona, México y Centro América. Además, Lindemann maneja cantidades significativamente más pequeñas de lechuga y otros productos que también son cosechados por los productores de melón.

Cuando PROEXAG inicialmente se puso en contacto con Lindemann Produce en 1986, la compañía era un proveedor local como también un exportador hacia Japón. Su única experiencia con importación (en México) había tenido resultados negativos. Como embarcador de temporadas, comenzaba su temporada de mercadeo en mayo con melones de Arizona, luego pasaba a California para el verano y terminaba de nuevo en Arizona en el otoño. La cosecha centroamericana de melón es de noviembre hasta mayo.

Hacia fines de 1986, PROEXAG recibió comunicación de un exportador centroamericano quien tenía producción guatemalteca y salvadoreña de melón y quien buscaba alternativas para mercadear en la Costa Este. PROEXAG le proporcionó al exportador una lista de embarcadores

confiables, lo cual llevó al primer contacto con Lindemann para mercadear los melones centroamericanos. En 1987, Lindemann colaboró con PROEXAG en un curso de capacitación en California para 16 gerentes de empresas empacadoras centroamericanas. Más tarde, varias de estas empresas centroamericanas se pusieron en contacto con Lindemann para mercadear sus melones. Lindemann desarrolló otros contactos con productores salvadoreños después de un viaje en 1987 a California que fue organizado por FUSADES. La empresa ha continuado participando anualmente en programas de capacitación para los productores centroamericanos de melones organizado por PROEXAG y/o las federaciones de exportación. Las fuentes nicaragüenses resultaron de contactos establecidos en un taller de trabajo organizado por PROEXAG y APENN en septiembre de 1990.

Lindemann Produce vendió aproximadamente 20,000 cartones de cantaloupe centroamericano con un valor estimado de \$200,000 durante su primera temporada de importación, 1986/87. Sus ventas aumentaron hasta 200,000 cartones con un valor calculado de \$2.15 millones durante la siguiente temporada. En 1988/89, su volumen se dobló y ha aumentado constantemente desde entonces. Lindemann Produce espera importar hasta 2,200,000 cajas de melones de los cinco países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Panamá) durante la temporada de 1993/94. Los melones son vendidos a consignación. La comisión de venta que cobra Lindemann varía de 10% a 12%.

Lindemann Produce tiene contratos con más de una docena de productores centroamericanos. Además, Lindemann requiere que los nuevos productores sólo siembren melones honeydew ya que requieren un manejo pos-cosecha menos delicado que los cantaloupes o los melones mixtos. Lindemann Produce compra semilla de los distribuidores centroamericanos y compañías americanas de semilla. La empresa también obtiene cajas de los EEUU que son enviadas previo a la cosecha. Lindemann rebaja estos costos junto con su comisión de ventas.

PROEXAG ha proporcionado asesoría a Lindemann y a los productores centroamericanos en los asuntos relacionados con el transporte. En el otoño de 1987, George Lindemann se unió a un grupo de productores salvadoreños de melón en una gira organizada por PROEXAG del área del Valley del Río Grande en Texas. PROEXAG buscaba abrir una ruta por tierra de México hacia los mercados de los EEUU como una alternativa a la tradicional ruta marítima

hacia los puertos del sur de la Florida. Asistido por PROEXAG, Lindemann comenzó a usar la ruta terrestre desde México para los melones de El Salvador y Guatemala a través de Nogales y McAllen. Sus embarcaciones de prueba a través del Puerto de Nueva Orleans no tuvieron éxito debido a los altos costos del flete marítimo (comparado con los del sur de la Florida), y a la falta de otros productos para vender en combinación con los melones. La empresa actualmente está trabajando en reducir los costos de flete al cargar los melones directamente a la bodega del barco en lugar de enviarlos en cajas que luego son empacados en los contenedores.

Lindemann Produce y el personal de PROEXAG también están trabajando juntos en pruebas de variedades/semillas. Estos esfuerzos están enfocados en la identificación de variedades que pueden desarrollar niveles más altos de azúcar en períodos más cortos de siembra. Uno de los directores de Lindemann Produce, Richard Feldman, trabaja de cerca con los productores centroamericanos de melones. El viaja extensamente por Centro América para asegurarse que los productores cumplen con las restricciones americanas de importación en cuanto a pesticidas. El arregló la compra y envío de maquinaria y equipo agrícola de los EEUU para los productores centroamericanos, incluyendo niveladores láser, remolques rápidos de cosecha, sistemas de riego por goteo y barracas de empaque.

Lindemann emplea de 3 a 5 especialistas en cosecha quienes viajan durante las temporadas de cosecha por California, Arizona, México y Centro América. Estas personas trabajan de cerca con los productores centroamericanos en las técnicas pos-cosecha para asegurar la alta calidad de los melones. A principios de 1990, Lindemann participó en un extenso proceso de transferencia de tecnología en El Salvador. Un equipo de manejo pos-cosecha y control de calidad fue enviado por Lindemann para dar consejos sobre el corte, la clasificación, el empaque y el enfriamiento. FUSADES aseguró dos tercios del costo.

Debido a que mercadea melones todo el año, Lindemann Produce mantiene un nivel constante de empleados. Tiene 6 personas en su equipo de ventas en Los Baños quienes se han trasladado a Reno, Nevada. La empresa alquila un cuarto frío en Miami y emplea a 17 personas ahí. También tiene contratos para recibir importaciones de melón en enfriadores en McAllen, Nogales, Los Angeles y Wilmington. Los melones son desembarcados, procesados a través de la Aduana de los EEUU y transportados a enfriadores donde son inspeccionados por los empleados de Lindemann o sus agentes. Estos agentes inspeccionan la condición de arribo de

los melones, la cual tiende a ser bastante variable. Los enfriadores cobran un promedio de \$0.65 por caja (\$0.50 por caja en Miami) por el manejo de los melones. Cuando es requerido, hay una inspección por parte de la FDA. Del enfriador, los melones son cargados a camiones y embarcados a través de los EEUU a más de 2,000 clientes, que incluyen mayoristas, cadenas de supermercados y proveedores de servicios alimenticios. El costo estimado de camionetaje es de \$2 por cartón dentro de los EEUU. Si los volúmenes de ventas continúan aumentando, Lindemann Produce considerará establecer una cuadrilla de camiones para reducir sus costos de flete.

El obtener producto de Centro América ha permitido a Lindemann Produce ser un proveedor de melones durante todo el año. Esta habilidad es la piedra angular de la estrategia de mercadeo de la empresa y distingue a Lindemann Produce de los otros embarcadores de melones americanos. El director de ventas y de mercadeo de Lindemann, David Doforth, afirmó que la disponibilidad durante todo el año le da ventaja a la empresa en negociar con compradores de productos para los proveedores de servicios alimenticios y las cadenas de supermercados. El personal de venta tiene contacto continuo con los compradores y puede ofrecer una provisión constante de melones. La administración de la empresa espera continuar trabajando con PROEXAG y las federaciones de exportación para seguir aumentando sus ventas de melones centroamericanos.

Manprosa

Comenzando en 1990, PROEXAG inició la investigación del potencial de exportar tanto cebollas secas como cebollas dulces de alta calidad de Centro América. Un punto focal para el desarrollo de la exportación de la producción de cebolla ha sido el Valle de Sebaco en Nicaragua, en general, y la operación de Samuel Mansell en lo particular.

Samuel Mansell comenzó a producir arroz y algodón en el Valle de Sebaco, Nicaragua, en 1974. En ese tiempo el arroz era fuertemente promocionado por el gobierno, que proporcionaba excelente asistencia técnica y transferencia de tecnología. Esto permitía una producción eficiente. El Valle de Sebaco ofrecía excelentes condiciones climáticas y de tierra para la producción de arroz, pero no así para el algodón, y ésta fue cancelada en 1976 y la tierra fue consolidada para arroz.

Comenzando en 1976, Mansell y Compañía inició lo que pudiese ser considerado como

su primer movimiento hacia la producción de cultivos no tradicionales al explorar la producción de tomates para ser procesados. Esta actividad fue estimulada por la empresa de consultoría israelita, Tahal, que llevó a cabo una extensa investigación agronómica sobre la producción de tomates para procesar en la región y una empresa de ingeniería, Arthur McKee y Asociados, que hizo un estudio de factibilidad sobre la construcción y operación de una planta procesadora de tomate. Durante este período, Mansell envió a varios agrónomos a Israel a recibir entrenamiento en la producción de tomates para ser procesados.

Estas actividades resultaron en mejoras significativas en las prácticas de producción y considerable desarrollo de capital a través de la capacitación recibida por los agrónomos de Mansell en Israel. El proyecto ganó la aprobación del Banco Central de Nicaragua e iba encaminado cuando se inició la revolución sandinista. Coextenso con la revolución, se detuvo el plan de procesar tomates.

La revolución rápidamente creó disuasivas para las actividades empresariales privadas, especialmente las que involucraban los mercados de exportación. Las exportaciones fueron fuertemente desalentadas y efectivamente prohibidas por los controles de los cambios de divisas. Mientras el cambio oficial era fijado alrededor de cinco Córdobas por USdólar, el cambio en el mercado negro era de unos C\$500.00 por US\$1.00. Además, la revolución trajo consigo la huida de capital humano (e.g. agrónomos y otros técnicos) y un deterioro significativo en la infraestructura nacional. Casi todo lo que Mansell había establecido para la exportación de cultivos no tradicionales se perdió.

En respuesta a los obstáculos impuestos sobre la empresa privada por el gobierno revolucionario, Mansell trató de producir arroz, algodón y cebollas en Honduras con Miguel Molina durante 1983 y 1984 pero este esfuerzo no tuvo éxito. Mansell se percató de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que el Congreso de los EEUU estaba debatiendo. El estableció varios contactos con la Agencia para el Desarrollo Internacional de los EEUU (USAID). Mansell también continuó produciendo arroz en pequeña escala en Nicaragua durante este tiempo y durante los años subsiguientes a la revolución.

El fin de la revolución dejó al país, y en consecuencia al Valle de Sebaco, con capital humano limitado y una pobre infraestructura. Así, el ingreso a la producción de productos agrícolas no tradicionales para la exportación enfrentó muchos obstáculos. A pesar de estos

obstáculos, el Valle de Sebaco tenía una gran disponibilidad de mano de obra disciplinada y Mansell permaneció interesado en la exportación de productos agrícolas no tradicionales. Esto llevó a que Frank Mena, un inversionista de Louisiana, se pusiera en contacto con Mansell con la idea de sembrar cebollas para exportar a los Estados Unidos.

En 1991, Mena le proporcionó semilla a Mansell, un poco de asistencia técnica y la promesa de un técnico agrónomo. Como resultado, Mansell sembró 8.5 manzanas (1 manzana igual a 0.7 hectáreas) de cebollas en camas elevadas (en contraste a la práctica tradicional de sembrar cebollas en zanjas) y proporcionó trasplantes a varios otros productores de cebolla en el Valle de Sebaco.

Con la ayuda de APENN, que proporcionó asistencia técnica (incluyendo información sobre los químicos agrícolas que están registrados), las cebollas sembradas por Mansell comenzaron a formar bulbos. Sin embargo, el agrónomo prometido por Mena nunca llegó. Esto dejó a Mansell con un vacío en el conocimiento de manejo pos-cosecha y de mercadeo. Esta falta de conocimiento fue solventada por Doyle Smittle, un especialista experto en cebollas de la Universidad de Georgia, quien había sido solicitado por APENN a través del programa de "Farmer to Farmer" administrado por Winrock Internacional.

Al llegar, Smittle inspeccionó la calidad del cultivo de cebollas y proporcionó asistencia técnica de manejo pos-cosecha. Al mismo tiempo de la llegada de Smittle, Ricardo Frohmader, el especialista en mercadeo de PROEXAG, se puso en contacto con Bob DeBruyn, dueño de la compañía DeBruyn Produce, quien se encontraba en Panamá en esos momentos, sobre la posibilidad de mercadear las cebollas de Mansell en los EEUU. Debido a un faltante de cebollas en el mercado de los EEUU, DeBruyn aceptó mercadear las cebollas a un precio fijo de \$22.00 por saco. Sin embargo, huelgas locales retrasaron el traslado de las cebollas al puerto y el negocio fracasó, lo que resultó en que las cebollas fuesen vendidas en el mercado local.

Dándose cuenta del potencial exportable de las cebollas sembradas en el Valle de Sebaco, Mansell formó una compañía aparte - Manprosa - en 1992 y continuó en comunicación con Bob DeBruyn y PROEXAG. Además, Doyle Smittle fue contratado a través de PROEXAG para proporcionar asistencia de producción adicional en las áreas de producción, manejo pos-cosecha y mercadeo de cebollas centroamericanas. Basado en sus observaciones del campo, y en las pruebas de picante de las cebollas, Doyle Smittle concluyó que había un potencial para

mercadear cebollas dulces de alta calidad en los EEUU justo antes de la cosecha de la cebolla Vidalia de Georgia. Esto dió como resultado el establecer contacto con Robert Grist de la compañía Georgia Vegetable y el desarrollo del concepto de mercadear una cebolla del "Valle de Sebaco". A través de los amplios esfuerzos de Smittle y del personal de APENN y PROEXAG, esta negociación se realizó. Durante la temporada de 1992-1993, Manprosa produjo 50 manzanas de cebollas y contrató a otros 8 productores con 43 manzanas adicionales. El resultado fue la exportación de 31 contenedores hacia los EEUU (15 a Georgia Vegetable Company que fueron mercadeados como Sebaco Dulces y 16 contenedores a DeBruyn Produce Company). Tres contenedores más fueron exportados a Costa Rica.

El éxito de este negocio ha dado como resultado un aumento considerable de siembras de cebollas para exportación. Actualmente, Manprosa tiene intenciones de sembrar 200 manzanas de cebollas y contratar otras 200 manzanas adicionales a productores locales para la temporada 1993-1994. El negocio de las cebollas también ha fomentado la producción de otras exportaciones agrícolas no tradicionales. Debido a la necesidad de rotar la tierra, Manprosa piensa sembrar calabaza, varias otras cucurbitáceas, elotillos y ajo elefante. Estos productos inicialmente serán mercadeados a través de Georgia Vegetable Company.

Tanto el personal de PROEXAG como el de su contraparte en Nicaragua, APENN, proporcionaron considerable asistencia al esfuerzo de Mansell para desarrollar la producción de exportación de cebolla. Basado en los documentos internos del proyecto, Mark Gaskell proporcionó asistencia técnica de producción, métodos de manejo de cosecha y pos-cosecha comenzando en 1992, y más tarde lo hizo Smittle cuando fue contratado por PROEXAG como consultor a corto plazo. Bajo la guía de ambos, ocurrió una considerable transformación en las prácticas de producción de cebollas con resultantes mejoras en la eficiencia y la calidad de producción. Importante asistencia administrativa de campo fue proporcionada por Chuck Holmes, un productor/empacador asociado de DeBruyn Produce, quien pasó varias semanas en los campos de Sebaco con los productores.

A pesar que la asistencia técnica en las áreas de producción y pos cosecha dada a Mansell fue de gran importancia, tal vez la asistencia más importante que se le proporcionó a Mansell fue en el área de mercadeo. Es bien sabido que en los mercados de productos hortícolas frescos la calidad es una condición necesaria pero no suficiente para obtener acceso al mercado. Esto

es especialmente cierto cuando algo se trata de introducir mercados de exportación. En este sentido, la asistencia de mercadeo proporcionada por Ricardo Frohmader, y subsecuentemente por Doyle Smittle, fue esencial para los esfuerzos de Mansell. La asistencia de Frohmader, que debe ser considerada decisiva, fue primordialmente establecer el contacto inicial entre Bob DeBruyn y Samuel Mansell y continuar actuando como un mediador para llevar a cabo los primeros embarques de cebollas secas. Los embarques iniciales de cebollas se hicieron a Georgia Vegetable Company y fueron facilitados por Dale Krigsvold y Pam Michel, la Especialista en Transporte de Chemonics International.

Smittle también proporcionó un medio a los distribuidores de cebolla de Georgia como lo es Robert Grist de la compañía Georgia Vegetable. Este contacto fue especialmente decisivo ya que llevó al concepto y desarrollo de la cebolla "Sebaco Sweet". Esta es una cebolla dulce de alta calidad similar a la cebolla Vidalia con el potencial de exigir precios de primera.

Las interacciones entre PROEXAG, APENN y Mansell proporcionan un ejemplo prototipo de la filosofía operante bajo la cual los objetivos del proyecto han sido seguidos. Está claro que el personal de PROEXAG jugó un papel principal en el desarrollo del negocio de la exportación de cebolla en Nicaragua que se centra en Samuel Mansell y MANPROSA. Mansell es un empresario sumamente listo. Sin embargo, cuando se le preguntó "¿usted hubiera entrado al negocio de exportación de cebolla sin la ayuda de PROEXAG", la respuesta fue "NO". Cuando se le pidió que atribuyera su creciente éxito a PROEXAG en términos de porcentaje, el Sr. Mansell afirmó que el 100% de su "éxito" durante el primer año se debió a PROEXAG. Atribuyó el 60% de su éxito del segundo año de operaciones a PROEXAG, y el restante 40% a sus corredores. Sin embargo, dado el papel que PROEXAG jugó en fomentar la relación de Mansell con sus corredores, virtualmente todo su éxito permaneció, por lo menos indirectamente, atribuible a las actividades del personal del proyecto.

En el desarrollo del negocio de cebollas, el Sr. Mansell recibió considerable asistencia del personal de PROEXAG incluyendo a los Drs. Gaskell, Krigsvold y Smittle como también asistencia de mercadeo por parte de Ricardo Frohmader y Smittle. También recibió gran ayuda del personal de APENN, especialmente de parte de James Johnson².

²James Johnson dejó APENN en 1993 y ahora trabaja para MANPROSA.

Es interesante notar que el Sr. Mansell entendía que PROEXAG y APENN eran uno y el mismo, mientras que el personal de APENN la considera ser autónoma. Como APENN probablemente no hubiera podido proporcionar apoyo técnico sustantivo sin la asistencia de PROEXAG, ésto pudiese ser un punto trivial. No obstante, esta percepción sirve para enfatizar las relaciones cercanas que PROEXAG ha desarrollado con algunas de las organizaciones contrapartes bilaterales de las EANT en la región.

Mientras PROEXAG y APENN proporcionaron asistencia técnica específica desde la producción hasta el mercadeo, Mansell considera el papel más importante que PROEXAG/APENN jugaron fue el de enseñarle a él a PENSAR y a comprender el sistema entero desde la producción hasta el mercadeo. En una conversación privada el Sr. Mansell hizo la analogía entre el negocio de la exportación de cebollas y una deliciosa cena en un exquisito restaurante. Una exquisita cena es formada por una secuencia de muchas cosas, dijo él. Si falta algo tan insignificante como la sal, la comida entera pudiese ser arruinada. Así resulta con las exportaciones de cultivos no tradicionales al mercado americano. El comprender y el poner atención a todos los detalles son de máxima importancia. El Sr. Mansell siente que PROEXAG/APENN no sólo le enseñaron los detalles, sino que también le enseñaron a apreciarlos. Esta es una clara manifestación de la filosofía que PROEXAG tiene sobre el desarrollo empresarial.

También debe notarse que mientras que el Sr. Mansell ha sido un beneficiario directo de las actividades de PROEXAG, numerosos productores más pequeños también se han beneficiado a través de sus relaciones como productores contratados por el Sr. Mansell. Esta "transferencia de tecnología" que ocurrió entre Manprosa y PROEXAG ha llegado a los productores más pequeños por medio del sistema de mercadeo. Esto es significativo porque demuestra los beneficios de la "filosofía" de PROEXAG sobre la iniciación de una industria, señalar a productores más grandes quienes tienen una razonable oportunidad de diversificar hacia exportaciones agrícolas no tradicionales y permitir a estos individuos transferir tecnología a productores más pequeños a través de un proceso de mercado en lugar de tratar de transferir la tecnología directamente a los productores más pequeños.

ANEXO D

EXPORTACIONES DE SEMILLAS DE LOS EEUU A CENTRO AMERICA

El aumento en las exportaciones agrícolas no tradicionales de Centro América ha creado oportunidades de negocios para los proveedores americanos de insumos agrícolas. Las compañías americanas de semilla han experimentado una firme demanda creciente en Centro América desde el inicio de PROEXAG. Información proporcionada por USDA/FAS indica que el total de las exportaciones americanas de semillas a Centro América aumentó 67% entre 1986/87 y 1992/93 a \$8.6 millones (Tabla D-1). El crecimiento fue atribuible al aumento en la demanda de semillas de vegetales. Durante este período, las exportaciones de semillas de vegetales se más que cuadruplicaron - \$1.1 millones a \$6.2 millones.

Guatemala ha sido el mercado más grande en Centro América para las exportaciones de semillas americanas de vegetales. El aumento ha sido regular en cada país a excepción de El Salvador, en donde las exportaciones llegaron al tope en 1988-89. Cantaloupe es la número uno de semilla exportada de los EEUU a Centro América. La semilla de arveja china es importada de Asia; el rendimiento de las variedades americanas no ha sido satisfactorio.

Además del valor de las ventas exportables, las ventas de semillas generaron una actividad económica en los EE.UU. debido a los insumos requeridos para desarrollar nuevas variedades y producir, procesar y mercadear los productos de semillas. El multiplicador del Departamento de Comercio de los EEUU para la producción de semilla es 1.58712; por lo tanto, la actividad económica en los EEUU como resultado de las exportaciones de semillas de vegetales a Centro América en 1992/93 fue de \$9.9 millones y sumó \$13.6 millones para todas las exportaciones de semillas. El efecto multiplicador es más alto cuando se considera la actividad económica que resulta del proceso de exportación y del transporte.

Representantes de tres compañías de semilla fueron entrevistados para adquirir discernimientos adicionales en cuanto a sus actividades de ventas centroamericanas. Hay por lo menos cinco compañías de semillas americanas y por lo menos dos holandesas que mercadean semilla de vegetales en Centro América. Las empresas americanas supuestamente son los líderes en el mercado. Las tres compañías entrevistadas tienen un único distribuidor que tiene un acuerdo exclusivo para mercadear en cada país centroamericano. Grandes embarcadores generalmente compran la semilla de estos distribuidores centroamericanos para sus productores

Tabla D-1. Exportaciones de los EEUU de Semilla hacia Centro América.

	Valor de Ex.Semilla						
	FY87	FY88	FY89	FY90	FY91	FY92	FY93
TOTALES C.A.							
VEGETALES	\$1,117,911	\$1,744,678	\$3,387,424	\$3,371,844	\$3,570,489	\$5,585,745	\$6,248,022
TOTAL	\$5,143,169	\$4,586,961	\$5,681,171	\$5,843,868	\$5,792,672	\$7,651,196	\$8,571,343
VEGETALES POR PAIS							
BELICE	\$5,920	\$0	\$0	\$7,084	\$2,607	\$8,308	\$21,957
COSTA RICA	\$304,295	\$520,815	\$801,152	\$718,460	\$960,678	\$1,329,447	\$1,342,993
EL SALVADOR	\$128,530	\$220,187	\$385,755	\$302,531	\$273,024	\$284,079	\$219,554
GUATEMALA	\$381,305	\$593,073	\$1,291,723	\$1,186,026	\$969,813	\$1,714,188	\$2,562,084
HONDURAS	\$214,707	\$296,858	\$756,126	\$1,053,502	\$1,151,846	\$1,902,768	\$1,651,875
NICARAGUA	\$0	\$0	\$0	\$47,784	\$97,661	\$94,806	\$195,268
PANAMA	\$83,154	\$113,745	\$152,668	\$56,457	\$114,860	\$252,149	\$254,291
TOTAL	\$1,117,911	\$1,744,678	\$3,387,424	\$3,371,844	\$3,570,489	\$5,585,745	\$6,248,022

Fuente: USDA, Foreign Agricultural Service. U.S. Trade Data Collection, septiembre de 1993.

No publicado.

y poder controlar así la variedad. Esto también forma una especie de asistencia financiera, ya que el embarcador asume el gasto de la semilla y el riesgo hasta que la cosecha es vendida y el costo es restado de los ingresos del productor de las ventas. Una de las compañías entró al mercado centroamericano en los años 40s; sin embargo, ninguna de las compañías tuvo ventas significativas sino hasta después de la aprobación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Las tres empresas esperan un aumento fuerte en sus ventas de semilla de vegetales en Centro América durante los próximos cinco años. Sin embargo, el crecimiento requerirá un desarrollo continuo de nuevos híbridos para satisfacer las condiciones específicas de crecimiento. Debido a que la semilla es muy cara y los productores centroamericanos tienden a sembrar de más, hay un mercado potencial para pilones ("plugs"), que son transplantes. Una compañía ya ha establecido una coinversión con su distribuidor para establecer invernaderos, sembrar la semilla hasta el tamaño de transplante y luego mercadear los pilones. Estos productos de valor agregado pudiesen requerir insumos adicionales de los EEUU como lo son el musgo de pantano, sistemas de riego y cubiertas plásticas. Los invernaderos mismos probablemente serán importados de los Países Bajos. Los trabajadores de los invernaderos centroamericanos necesitarán capacitación extensa en la administración de invernaderos para poder desarrollar un negocio exitoso de pilones.

Panamá ha impuesto requisitos de pruebas fitosanitarias para las importaciones de semilla de calabaza. Hay algo de preocupación que los requisitos pudiesen ser ampliados hasta incluir todas las cucurbitáceas. Costa Rica también tiene algunas restricciones fitosanitarias sobre importaciones de semilla. Guatemala ha instituido un impuesto del 5% sobre importaciones de semillas. Por lo menos una compañía también está sembrando algo de su semilla en Guatemala y tiene un establecimiento de semilla allí. Sin embargo, todas las compañías de semilla que fueron entrevistadas piensan continuar obteniendo la mayoría de su semilla para el mercado centroamericano de los EEUU.