

IICA-CIDIA

IICA
E70
436

ACUERDO DARNDR/IICA/ACDI

Ministerio de Agricultura y Ganadería
Instituto Agrario
10 NOV 1985
IICA - CIDIA

IDEA DE PROYECTO (*)

PROSPECCION DE MERCADOS EN LA CUENCA DEL
CARIBE PARA LA EXPORTACION DE FRUTAS Y
HORTALIZAS DE HAITI

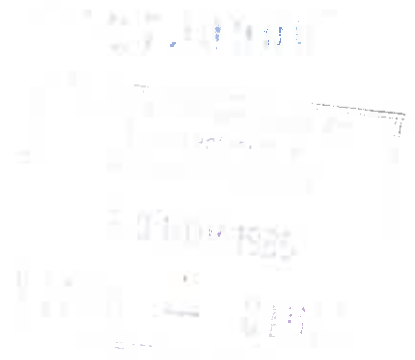
IICA
E70
436

amen

Septiembre 1980

(*) Borrador preliminar de discusion interna elaborado por el
Ingeniero Comercial Alfredo Becker

ACUERDO DARNDR/IICA/ACDI



IDEA DE PROYECTO (*)

PROSPECCION DE MERCADOS EN LA CUENCA DEL
CARIBE PARA LA EXPORTACION DE FRUTAS Y
HORTALIZAS DE HAITI

Damien

Septiembre 1980

(*) Borrador preliminar de discusion interna elaborado por el
Ingeniero Comercial Alfredo Becker

NOTA PRELIMINAR

El presente borrador para discusión describe ampliamente el proyecto de Prospección de Mercados de Caribe que hace parte del Programa de Comercialización de Productos Vegetales Perecibles, el cual, a su vez, es parte del PLAN DIRECTOR DE COMERCIALIZACION AGRICOLA DEL DARNDR.

El Proyecto tendrá dos fases: la primera, ya iniciada a fines de 1979 que cuenta para su realización con fondos del Acuerdo DARNDR/IICA/ACDI. La segunda, que aún no tiene un financiamiento asegurado, que debería partir a mediados de 1981.

El propósito del presente borrador es el de establecer una base de discusión de los criterios que se vienen planteando en el desarrollo del proyecto.

TABLA DE MATERIAS

NOTA PRELIMINAR	..i
TABLA DE MATERIAS	..ii
LISTE DE TABLEAUX	iv
1. ANTECEDENTES	1
2. OBJETIVO Y NATURALEZA DEL ESTUDIO	3
2.1 Objetivos del Proyecto	3
2.2 Naturaleza del Proyecto	3
3. SELECCION DE MERCADOS POR ANALIZAR	5
3.1 Grandes Antillas	5
3.2 Antillas Menores	7
3.3 Parte Norte de la Cuenca del Caribe	7
3.4 Parte Sur de la Cuenca	10
3.5 Países de la América Central	10
4. LOS PRODUCTOS A SER ESTUDIADOS	11
4.1 Criterios de Selección	11
a) Criterios de oferta interna	
b) Criterios de demanda	
4.2 Productos elegidos para la Fase I	11a
4.2.1 Naranjas Dulces	12
4.2.2 Malanga y Yuca	13
4.2.3 Guandules	14
4.2.4 Plátanos	14
4.2.5 Avocados	15
4.3 Otros productos a estudiar (Fase II)	18
4.3.1 Frutas	18
a. Otros Cítricos	19
b. Cananas	20
c. Ananá	20
d. mango	21

e, Coco	22
f. Quenepes y tamarindos	23
g. Guayaba	23
h. Papaya	24
i. Anones	24
4.3.2 Hortalizas	25
a. Tomate	25
b. Cocombro, Pimiento, Berenjena, Calabaza y Ocra	28
4.3.3 Productos de clima templado	29
4.4 Síntesis de Productos a estudiar	32
5. INVESTIGACION A REALIZAR	33
5.1 Investigaciones de la primera visita o exploración	33
5.2 Investigaciones de la segunda visita	34
5.3 Anexo al capítulo 5	36
6. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	38
ANEXO I EXPORTACIONES HORTIFRUTICOLAS DE HAITI	39
ANEXO II COMERCIO EXTERIOR DE HAITI CON LOS PAISES DE LA CUENCA DEL CARIBE	44
ANEXO III INFORMACION ECONOMICA DE PAISES DE LA CUENCA DEL CARIBE	53

LISTE DE TABLEAUX

<u>Numéro</u>	<u>Titre</u>	<u>Page</u>
Tableau I-1	Volume d'exportations agricoles non traditionnelles de 1970 à 1977	39
I-2	Exportations de fruits d'Haiti (exclus les citriques) par pays en 1976-77	40
I-3	Exportations de citriques par pays en 1976-77	41
I-4	Exportations de légumes d'Haiti par pays en 1976-77	42
I-5	Exportations de tubercules d'Haiti par pays en 1976-77	43
II-1	Commerce extérieur Haiti-Groupe Bahamas et autres en 1976 et 1977	44
II-2	Commerce extérieur Haiti-Groupe Iles Vierges et Autres en 1976 et 1977	45
II-3	Commerce Extérieur Haiti-Pays CARICOM en 1976 et 1977	46
II-4	Commerce extérieur Haiti-Iles du Vent en 1976 et 1977	47
II-5	Commerce extérieur d'Haiti et des pays de l'Amérique Centrale en 1976 et 1977	48
II-6	Commerce extérieur Haiti-Indes Occidentales et Guyane Françaises, 1976 et 1977	49
II-7	Commerce extérieur Haiti-Antilles Néerlandaises et Surinam en 1976 et 1977	50
II-8	Autres pays du Bassin des Caraïbes- Commerce extérieur avec Haiti en 76 et 77	51
II-9	Commerce extérieur Haiti-Pays du Bassin des Caraïbes en 1977	52
III-1	Pays du Bassin des Caraïbes - Population totale en 1977 et taux de croissance 70-77	53
III-1.a	Population des autres Iles de la Caraïbe et de leurs Capitales	54
III-2	Pays du Bassin des Caraïbes - Population rurale et urbaine et taux de croissance de la population urbaine	55
III-3	Pays du Bassin des Caraïbes - Produit Interne Brut Total et per Capita en 1977	56

<u>Numéro</u>	<u>Titre</u>	<u>Page</u>
Tableau III-4	Pays du Bassin des Caraïbes - Variations annuelles du Produit Interne Brut	57
III-5	Pays du Bassin des Caraïbes - Consommation totale	58
III-6	Pays du Bassin des Caraïbes - Contribution de 7 produits agricoles dans les exportations de marchandise	59
III-7	Pays du Bassin des Caraïbes - Exportation de biens et services 1974-1977	60
III-8	Pays du Bassin des Caraïbes - Importation de biens et services	61
III-9	Pays du Bassin des Caraïbes - Valeur ajoutée par l'agriculture 1974-1977	62
III-10	Pays du Bassin des Caraïbes - Commerce en aliments et en produits agricoles	63

1. ANTECEDENTES

El establecimiento de un flujo de exportaciones de importancia y relativamente estable exige, entre otros requisitos, un buen conocimiento de los mercados externos.

En el caso particular de la exportación de frutas y hortalizas la falta o errores de información respecto a políticas y normas gubernamentales, hábitos de consumo, especificaciones comerciales, variaciones estacionales de precios, canales de comercialización u otros aspectos claves de ella, puede ocasionar la pérdida total o parcial del valor de los envíos.

Si bien algunas de las informaciones sobre los mercados externos se pueden obtener de publicaciones existentes, gran parte de ellas sólo se logra en el país mismo, por observación directa o consultas a autoridades, importadores, comisionistas, mayoristas, cámaras de comercio, supermercados, consumidores, etc...

Como se sabe en comercio exterior es bastante difícil realizar generalizaciones válidas del comportamiento de mercado de países diferentes. Aun en casos como el del Caribe con muchos pequeños países e islas de condiciones similares, sólo se pueden hacer grupos limitados que deberían ser estudiados separadamente.

Sin duda alguna estos estudios son onerosos y sus costos totales quedan fuera del alcance no sólo de las organizaciones de productores interesados en exportar, sino que también de los pequeños y medianos exportadores y agroindustrias.

De otra parte, si las empresas más grandes realizan, cada una por su cuenta, separadamente, tales análisis, resulta una repetición de esfuerzos que constituye un gran despilfarro de recursos para un país.

Por tales razones, en muchos países estos estudios son realizados por agrupaciones de empresas o más frecuentemente por entidades de gobierno de promoción de las exportaciones.

En este sentido, el propósito del SENACA al iniciar estos análisis de mercados es ponerlos a disposición de las agrupaciones de productores interesados en exportar, a las agroindustrias exportadoras y al público en general.

En alguna oportunidad se nos ha planteado que talvez estos estudios sean prematuros en la medida en que Haití no dispone en la actualidad de grandes excedentes de exportación y que sería más adecuado producir primero tales excedentes y después salir a buscar mercados. Más aún, se agrega que es posible que dado la escasez de recursos agrícolas del país, ellos no se generen nunca.

La argumentación anterior es desmentida por la práctica corriente de los proyectos de exportación, los cuales se inician siempre por análisis de mercado, para luego seguir con el análisis de viabilidad de la producción, la cual, frecuentemente, no existe en el momento del estudio.

De otra parte, el temor que el país no disponga de recursos agrícolas para la exportación de perecibles vegetales es infundado. En lo que se refiere al recurso tierra, se debe tener en cuenta que este tipo de cultivos tiene enormes rendimientos 1/.

1/ Al respecto, es corriente que en muchos países se obtenga cultivos por hectárea de un valor de 5 a 10 mil dólares. Tampoco es raro en productos como hongos, flores, especias, etc.. Llegar a más de 30 mil dólares por hectárea y por cosecha. De tal manera que países tan escasos de tierra como Hong-Kong, Japón, Israel, Holanda, para exportar algunas decenas de millones de dólares en hongos (los 2 primeros) y flores (los 2 últimos) no requieren destinar (cada uno) más de mil hectáreas.

2. OBJETIVOS Y NATURALEZA DEL ESTUDIO

2.1 Objetivos del Estudio

Recapitulando en parte lo expresado anteriormente, los objetivos del estudio son los siguientes :

- a. Poner a disposición de los interesados en exportar frutas y hortalizas - principalmente de asociaciones de productores - antecedentes de mercado de los países del Caribe más atractivos desde el punto de vista comercio de perecibles vegetales.
- b. Proporcionar al Sector Público una serie de antecedentes sobre ventajas, preferencias, contingentes, restricciones, etc... en las exportaciones hortifrutícolas del país que lo guíen en sus decisiones de políticas de comercio exterior, en general, y en su participación en acuerdos regionales, en particular.
- c. De igual manera, proporcionar al DARNOR información apropiada para orientar políticas de producción agrícola y de promoción de exportaciones agrícolas no tradicionales especialmente las relacionadas con el Plan Director de Comercialización Agrícola.

2.2 Naturaleza del Estudio

Tal como se ha expresado anteriormente, los análisis de mercado previstos realizar en varios países del Caribe, exigen obtener gran parte de la información, mediante observaciones y consultas directas en los propios países.

Para cada país se consulta una primera visita que sondeará la viabilidad general de la exportación de productos hortifrutícolas de Haití.

Si luego de una primera evaluación se advierte que existen obstáculos insalvables y que ellos no están sujetos a negociación no se continuará con el análisis. Si, por el contrario se aprecia ciertas posibilidades se realizaría una segunda visita que recogería informaciones más detalladas.

El estudio se plantea en dos fases. La primera ya en ejecución y con financiamiento del acuerdo HAITI/ACDI/IICA, consulta el análisis de mercado para seis productos (guandules, avocados, plátanos, naranjas dulces, yuca y malanga) para realizar en 6 países o mercados (Jamaica, República Dominicana, Miami, Puerto Rico, Martinique y Venezuela).

En la segunda fase del estudio, se amplía la lista de productos y se agregan nuevos países.

En las páginas que siguen se analizan sucesivamente los criterios de elección de los países o mercados, los productos que se estudiarán y las diferentes investigaciones que se deberán realizar en cada país. Se propone finalmente realizar un breve análisis de ciertos aspectos de la región, que incluya acuerdos internacionales, de países o por productos; participación actual de empresas transnacionales en el comercio de frutas y hortalizas en la región.

3. SELECCION DE MERCADOS POR ANALIZAR

La elección de la Cuenca del Caribe como ámbito del análisis, obedece claramente a un criterio de menores costos de transporte, el que simplificado se ha traducido por los países geográficamente más próximos a Haití.

No obstante esta primera elección, se tendría aún cerca de 40 países o posesiones ^{1/}, de manera que para reducir el estudio a la capacidad financiera y operativa del SENACA se deberá proseguir con la selección.

Para ello, se consideran otros criterios adicionales al geográfico, tales como : producción interna de los productos considerados, importancia como mercado consumidor, grado de exigencias en normas y especificaciones de calidad, balanza de pagos con Haití, tratados o acuerdos comerciales, etc...

Siguiendo el criterio geográfico se analizan a continuación los siguientes áreas o entidades geográficas.

- a. Grandes Antillas
- b. Antillas Menores
- c. Países e Islas del Norte de la Cuenca del Caribe
- d. Países Centro-Americanos
- f. Países e Islas del Sur de la Cuenca del Caribe.

3.1 Grandes Antillas

De este primer grupo se ha decidido analizar los mercados de : República Dominicana, Porto Rico y Jamaica. Dado que Haití no tiene relaciones con Cuba no se analizaría por el momento tal mercado.

^{1/} De acuerdo a los registros de la Aduana, Haití comercia o ha comerciado con los siguientes países o posesiones del área : Anguila, Antigua, Bahamas, Barbados, Caiman (Islas), Canal Zone (Panamá), Colombia, Costa Rica, Cuba, Curaçao, EE.UU, el Salvador, Grenada, Guadalupe, Guatemala, Guayana Francesa, Guyana, Honduras, Jamaica, Martinica, México, Monserrat, Nicaragua, Porto Rico, República Dominicana, St. Barthelemy, Ste. Croix, St. Kitts, Ste. Lucie, St. Martin, St. Thomas. St. Vincent, Surinam, Tórtola, Trinidad-Tobago, Turques (Islas), Venezuela y Vierges (Islas),

Aún cuando estos tres países son exportadores agrícolas, sus mercados internos son interesantes para Haití. Porto Rico es uno de los mercados de productos tropicales más importantes de la región y, por otra parte, sus importaciones están sujetas al sistema generalizado de preferencias de los Estados Unidos.

Aún cuando Jamaica atraviesa actualmente diversas dificultades de balanza de pagos, fue retenida para el análisis tanto por su proximidad geográfica como por el intenso y abierto comercio agrícola que desarrollaba antes de la coyuntura actual.

Respecto a la República Dominicana existen para Haití varios productos con buenas posibilidades. Con todo, la entrada a ese mercado tiene algunas complicaciones. La eventualidad de exportar frutas a la República Dominicana ha sido analizada prácticamente por el SENACA mediante un ensayo piloto. En 1979, solicitamos a la Secretaría de Agricultura de la hermana República permiso para exportar naranjas. La solicitud fue aceptada pero limitada al período marzo-junio, el que no es muy favorable para Haití. El punto de vista de los responsables de tal autorización se dirigía comprensiblemente a proteger la producción dominicana de la competencia extranjera. Sin embargo, esta cuestión debería tratarse a otro nivel. Es conocido que en sus relaciones comerciales con Haití, la balanza de pagos es ostensiblemente favorable a Dominicana. Es una norma internacional en estos casos que se eliminen obstáculos a los productos de la nación deficitaria para que haya realmente intercambio comercial 1/.

Es de lamentar que en las recientes reuniones de la Comisión Mixta, si bien participaron representantes de Damien, no haya sido consultado el SENACA, el cual venía realizando una serie de gestiones para exportar plátano y naranjas hacia la República Dominicana después del Ciclón David.

1/ Un síntoma del escaso comercio de Haití hacia la República Dominicana se aprecia en el hecho que los camiones que traen fertilizantes dominicanos al país, regresan normalmente vacíos.

3.2 Antillas Menores

Dado la enorme cantidad de pequeñas Islas, se ha hecho una reagrupación que como toda simplificación es a veces algo arbitraria.

Los sub-grupos establecidos son los siguientes :

- Islas Vírgenes (St-Thomas, Tórtola, etc..) más Ste-Croix
- Indias Occidentales Francesas (Martinique, Guadeloupe, St-Barthelemy y Marie Galante). Se incluye además en este grupo la Isla de San Martín, aún cuando una parte de ella es colonia holandesa.
- Barbados y Trinidad-Tobago
- Islas de Barlovento (excluye los mercados mayores - Barbados y Trinidad Tobago, tratados aparte por su gran importancia), incluye Antigua, Anguilla, St-Vincent, Barbuda, St-Christopher (St. Kitts), Granadinas y Grenada.

3.3 Parte Norte de la Cuenca del Caribe

En esta zona geográfica, debemos analizar las Islas Bahamas, Turcas y Caiman (todas ellas posesiones británicas) y de otra parte las principales ciudades riberañas al Caribe de México y Estados Unidos.

3.3.1 Islas Bahamas, Turcas, Caicos y Caiman

Si bien se trata de mercados limitados, ellos son interesantes para Haití por varios razones:

- a. Gran proximidad geográfica
- b. Mercados pocos exigentes en cuanto a normas y clasificaciones
- c. Existen colonias de haitianos, obviamente habituados al consumo de nuestros productos.

3.3.2 Costa Caribe de los Estados Unidos

Como el resto del mercado norteamericano, las grandes ciudades de esta zona tienen dos grandes atractivos.

1. Los altos índices de consumo horti-frutícola, y
2. Las exportaciones de Haití en tales productos se benefician notablemente por el Sistema Generalizado de Preferencias de EE.UU. 1/

Se incluirá obviamente en el análisis Miami, probablemente el mayor centro de consumo de productos tropicales de la región.

Enseguida habría que considerar otras ciudades que parecen mercados de gran interés. De acuerdo a las cifras de F.A.T.U.S., algunas de ellas reciben importantes volúmenes de frutas y hortalizas especialmente de Centroamérica.

Al respecto, se puede señalar a Mobile (Alabama), cuyo puerto recibe varios centenares de miles de toneladas de frutas, particularmente, bananos y en proporción menor, ananás. Igualmente recibe algunos centenares de toneladas de cocombros y otras cantidades menores de melones, limas, etc...

La ciudad de Nueva Orleans recibe igualmente ciertos volúmenes de bananos, limas y cocombros. Algunas de las ciudades del Estado de Texas fronterizas con México, registran importantes importaciones de productos perecibles por vía terrestre provenientes del país vecino. Por tal razón, la llegada de alimentos por vía marítima a ciudades como Houston son de poca importancia.

1/ Recordemos rápidamente que estos esquemas preferenciales en favor de los países de menor desarrollo, son los primeros resultados prácticos del diálogo de más de 20 años en la Comunidad Internacional para establecer un nuevo orden económico mundial. Aún cuando el Sistema Generalizado de Preferencias de los Estados Unidos ha recibido desde su iniciación muchas críticas, ofrece a países como Haití numerosas ventajas, que a nuestro juicio, están siendo muy poco aprovechadas.

A los mercados anteriores, se podrían agregar otros puertos de la península de Florida. Así, Tampa registra importantes desembarcos de bananos; con cifras mucho menores figuran: ñames, plátanos y ananás.

Finalmente, se pueden mencionar West-Palm y Jacksonville, los cuales reciben algunos miles de toneladas de cocombrs provenientes de Bahamas, ocra (calalou) y pimientos verdes. Con cifras menores aparecen: papayas y guandules (pois congo).

Es importante señalar que si bien los Estados Unidos es un importante mercado consumidor hortifrutícola es al mismo tiempo un productor extraordinariamente eficiente, incluso en numerosos productos tropicales. Estos últimos no solo abastecen el propio mercado norteamericano sino que además compiten favorablemente en el mercado internacional. Al respecto, EE.UU. exporta más de medio millón de TM de naranjas y toronjas frescas. Igualmente es gran exportador de melones (66 mil Ton), ananá (12 mil T.M.), avocados (8 mil T.M.), etc... De otra parte, es también importante exportador de hortalizas producidas en los trópicos, tales como Tomates frescos (110 mil TM), pimientos (27 mil TM), cocombrs (16 mil TM), malanga (6 mil T.M.), etc...

3.3.3 México

Tal como se puede apreciar en el cuadro No. 8 del Anexo III, el comercio haitiano-mexicano es muy débil. En cuanto a las posibles exportaciones hortifrutícolas de Haití, México es igualmente en la mayoría de los casos fuerte exportador.

En consecuencia, por ahora, no se recomienda estudiar este mercado. Tal vez en la 2.^a etapa, sería interesante al menos examinar sus estadísticas de comercio exterior. Un caso que llama la atención, es el del aguacate, que siendo originario de ese país, aparece en las estadísticas norteamericanas con más de 3 mil TM exportado hacia México.

3.4 Parte Sur de la Cuenca del Caribe

De esta zona debemos analizar las posibilidades de estudiar los mercados de Colombia, Venezuela, Surinam y las Antillas Holandesas, Guyana, Guayana Francesa.

Colombia : Es sin duda un importante exportador de productor tropicales, de manera que no se incluirá en el análisis.

Venezuela, por el contrario, por su enorme potencial de consumo y elevado costo de mano de obra agrícola, será incluida en la Fase I del análisis.

El grupo de Antillas Holandesas : Curaçao, Bonaire y Aruba; más Surinam (en el continente), igualmente parece un mercado atractivo, especialmente si se considera que las Islas muestran una producción agrícola débil. Por razones de homogeneidad se incluyen en este grupo las pequeñas islas holandesas de San Eustaquio y Saba, no obstante que hacen parte de las Islas de Barlovento.

Guyana y Guayana Francesa en consideración a su difícil comunicación con Haití y la estrechez de sus mercados no se incluyen en este estudio.

3.5 Países de la América Central

El SENACA cree que por el momento el estudio de los mercados de estos países debe ser dejado de lado por las razones siguientes :

- a. Son fuertes exportadores de productos agrícolas tropicales.
- b. Ellos son poco accesibles para Haití desde el punto de vista de transporte.
- c. Con excepción de Panamá, todos ellos pertenecen al Acuerdo de Mercado Común Centroamericano, el cual establece diversos tratamientos preferenciales para los países miembros.

Recomendaciones de Mercados a Prospeccionar en las Fases I y II

A la fecha se ha comenzado los análisis de Ñ

República Dominicana

Miami

Jamaica

Puerto Rico

Restan de la Fasa I

Guadalupe y Martinica y

Venezuela.

Para la Fase II, se proponen

Mobile (Alabama - USA)

New Orleans (USA)

Curaçao (Antillas Holandeses)

Bahamas (Commonwealth)

Cayman, Turcas y Caicos (Commonwealth)

Islas Vírgenes (USA)

Trinidad-Tobago (CARICOM).

De entreverse un mejor trato a las importaciones haitianas en el CARICOM se podrían prospectar + Barbados, Grenada y St. Vincent.

Si tales perspectivas no existen, re-examinar las posibilidades de Guayana Francesa y Surinam.

4. PRODUCTOS A SER ESTUDIADOS

Idealmente se deberían analizar todas las frutas y hortalizas posibles de cultivar comercialmente en las zonas tropicales, incluidas sus áreas altas relativamente templadas, de manera que el propio estudio indicará cuáles son los productos más interesantes de exportar. Sin embargo, el análisis de cada producto exige costosas observaciones, mediciones, recopilaciones de estadísticas de precios, producción, etc... De consiguiente, por razones de economía, necesariamente se debe limitar la cantidad de productos a estudiar.

En la primera fase de sus estudios de promoción de frutas y hortalizas, el SENACA ha iniciado el análisis de 6 productos. Ellos son : Naranjas Dulces, Aguacates, Plátanos, Guandules, Malanga y Yuca. El estudio en cuestión, iniciado a fines de 1979, tiene por objetivo determinar la calidad media de la producción nacional y de recoger otras informaciones para el establecimiento de normas de compra. De un costo que depasa los 6 mil dólares, incluye diversos análisis físicos, químicos y organolépticos.

Para la elección de los 6 productos no se pudo seguir un método de cuantificación de variables, debido a las deficiencias de información estadística. En consecuencia, se formó la lista mediante un proceso de discusión largo, debido a lapsos de interrupción que permitieron reflexionar y verificar las diferentes argumentaciones.

4.1 Criterios de Selección de Productos

Los principales criterios que orientaron la discusión fueron los siguientes :

a. Criterios de oferta interna

- Los productos que ha exportado el país en los últimos diez años, si bien en cantidades modestas, al menos, señalan factibilidad y ciertas ventajas comparativas.

- Productos que abastecen suficientemente el consumo nacional ^{1/} y que la exportación de una parte de ellos (p.e. 5 a 10%) no afectaría notariamente ni el consumo ni los precios internos
- Que el grupo de productos elegidos combine algunos de los cultivos temporales con otros permanentes. Los de cultivo temporal tienen la ventaja de fáciles aumentos de producción, pero en cambio, tienen el problema de precios internacionales, en general, menos estables.

b. Criterios de demanda

Entre éstos se consideraron :

- Los productos más solicitados por importadores de otros países (portorriqueños, dominicanos, norteamericanos, canadienses, etc.) que han conversado con personal del SENACA;
- Exportaciones de algunos países cercanos, particularmente de EE.UU., de República Dominicana y Jamaica.
- Estadísticas de importaciones de algunos países actual o potencialmente clientes de Haití.

4.2 Los Productos elegidos para la Fase I (Naranjas, Aguacates, Malanga, Yuca, Plátanos y Guandules)

Todos estos productos "pasan" el primer test en cuanto a un abastecimiento interno satisfactorio ^{2/}. De manera que la exportación de un margen moderado (5 a 10%) del total) no crearía problemas ni al consumo ni a los precios internos

^{1/} Se ha evitado de hablar de "excedentes de exportación", expresión que puede ocultar un consumo interno inadecuado. Así por ejemplo, la deficiencia de la demanda efectiva permite que Haití tenga excedentes exportables de carne bovina aún cuando desde el punto de vista nutricional exista en el país un notorio déficit en la ingestión de proteínas de origen animal.

^{2/} De acuerdo a las estimaciones de DIFPAN, "Bases et Propositions pour une Politique Nationale d'Alimentation et de Nutrition" Tome I, Politiques Globales aout 1980, en el país no habría déficit en los consumos de los grupos "fruits" y "Racines, Tubercules et Bananes Plantain)". Más aún si se consideran las estimaciones de producción según el Servicio de Estadísticas Agrícolas del DARNDR, se encuentra que existirían importantes excedentes especialmente en el 2º grupo (Véase punto 4.2.2. de este informe).

4.2.1 Naranjas Dulces (*Citrus aurantium*)

De acuerdo a estimaciones de BUNAFPAN-DIFPAN, la producción nacional de naranjas y toronjas sería de 40 mil TM al año.

En el último decenio, Haití exportó cantidades modestas de naranjas y toronjas. El mayor volumen fue de un poco más de 50 TM de naranjas exportadas en 1974.

De otra parte, se han exportado importantes cantidades de cáscaras de naranjas -alrededor de 2 mil TM anuales- pero que corresponden al parecer a naranjas amargas (*Citrus sinensis*).

Existe la impresión generalizada que la producción nacional de naranjas es mal aprovechada. En cuanto a las naranjas dulces, sus precios son muy bajos^{1/} y aparentemente hay grandes pérdidas de post-cosecha,

Respecto a la naranja amarga, como se dijo, una parte es utilizada en la exportación de su cáscara, y el resto en usos no alimenticios (lavado de carne y pescado, alimentación de cerdos, etc.) o bien se pierde.

Existe el convencimiento que se deben hacer esfuerzos por valorizar la producción de naranjas. Tal vez una acción indirecta eficaz sea aliviar la presión de la oferta, a través de la exportación de algunos miles de toneladas.

Sin embargo, es necesario señalar que el mercado de la región es difícil. Como se sabe, EE.UU. es un potentísimo exportador de cítricos. De manera que pocos países -México, Israel, etc.- incursionan en ese mercado

^{1/} Los precios por TM en 1978 en el mercado norteamericano (FAS de exportación y "Customs Value" en importación) fueron del orden de US \$270 a 360.

Jamaica que es un importante exportador de jugos de naranjas y toronjas ha buscado principalmente los mercados del Caribe.

En breve, este estudio deberá profundizar acerca de los mercados y volúmenes posibles de exportar.

4.2.2 Malanga ^{1/} y Yuca ^{2/}

De acuerdo a los cálculos del DIFPAN, el consumo recomendado de Plátanos, raíces y tubérculos para la población del país es del orden de 660 mil TM.

De otra parte, según las estimaciones del DARNDR, la producción nacional de ese grupo de productos en 1974 sería del orden de un millón de TM, repartidas así :

	<u>Miles de TM</u>
Plátanos	301
Batata	269
Yuca	254
Name	110
Malanga	<u>39</u>
Total	973

De acuerdo a las anteriores estimaciones -de requerimientos nutricionales, de una parte, y de producción, de otra- existiría un excedente considerable de este grupo de productos. Desde luego existen otras estimaciones más pesimistas sobre tales producciones, sin embargo creemos que el país podría exportar sin mayores problemas varios miles de TM que no sobrepasarían el 10 2% de las estimaciones de producción (optimistas o pesimistas).

^{1/} Colocasia esculenta. Otros nombres en español, que aveces van asociados a otras variedades son Yantía o Yautía (familia de las Apáceas Xanthosoma. En las Antillas anglofonas se conoce como Dasheen o Tannia. Otra variedad es la canna de las Antillas (Maranta arumadinacea), llamada en inglés arrowroot.

^{2/} (Manihot utilissima). También casava o mandioca, en español.

En lo que se refiere a la demanda en la región del Caribe, ella es alentadora. Así, por ejemplo, EE.UU. y Puerto Rico importaron en el año 1979 cerca de 7 mil TM de yuca fresca y congelada y 12,5 miles de TM de malanga (Dasheen or tannia) 1/.

El principal proveedor en ambos productos fue República Dominicana con 5 mil y 11,5 miles de TM, respectivamente.

En ambos productos, los mercados más importantes fueron Puerto Rico, Nueva York y Miami.

4.2.3 Guandules (*Cajanus indicus*)

El principal mercado de este producto en la región es Puerto Rico, el que importa desde República Dominicana alrededor de 2.000 T.M.

La producción nacional es del orden de 20 a 30 mil TM anuales. La exportación de un 5% de esa producción generaría ingresos de divisas que superarían medio millón de dólares.

Si las disposiciones del SPG de EE.UU. son aplicadas a este producto Haití tendría ciertas ventajas arancelarias sobre parte de la producción dominicana.

4.2.4 Plátanos (*Musa paradisiaca*) 2/

Tal como se expresó en el paragrafo 4.2.2, el DARNDR estima la producción de plátanos en unas 300 mil TM anuales.

De otra parte, su oferta es relativamente elástica, de manera que si resuelve el problema de mercado no habría grandes problemas en exportar varios miles de TM.

1/ U.S. Department of Agriculture, F.A.T.U.S., diciembre 1979

2/ Plátano de cocinar o plátano macho.

De consiguiente, este estudio deberá intentar encontrar los mercados apropiados para las eventuales exportaciones.

Se debe advertir que el mercado norteamericano no es fácil. A él concurren productores tales como Ecuador (en 1979 exportó 30 mil TM), Colombia (23 mil TM), Costa Rica (16 mil), etc...

Hace algunos años, Haití exportaba este producto a las Bahamas, a las Turcas y Caicos. En las estadísticas de comercio exterior, aparentemente, los plátanos figuran junto a los bananos, registrando en 1977 un envío de alrededor de 20 TM a tales islas.

4.2.5 Avoacodos (*Persea americana*)^{1/}

El mercado internacional de este producto parece estar en plena expansión. Al respecto, las exportaciones norteamericanas han crecido rápidamente en los últimos tres años. Sus principales mercados son Canadá, México, Japón y Francia.

Otro mercado interesante es Puerto Rico, el que importa entre mil y 2 mil TM desde República Dominicana.

En cuanto a Haití, en los últimos 10 años, ha realiza exportaciones modestas e irregulares, las cuales no sobrepasaron de 30 TM (1970). La exportación resulta difícil en el país, especialmente por la dispersión de la producción, que origina poca uniformidad en las variedades y grados de madurez.

Este último problema es particularmente serio, pues determina altos porcentajes de pérdidas del producto y un acopio extremadamente difícil.

^{1/} En español, también aguacate y palta.

En opinión del agrónomo Schiller Nicolas, el problema de la diversidad de variedades técnicamente se podría paliar mediante los injertos. Es decir, en una zona determinada habría que injertar todos los avocaters con una sola variedad.

Sugiere además el Agron. Nicolas que si tal operación se realizara en unas 3 zonas distintas, sería recomendable utilizar respectivamente 3 variedades con diferentes períodos de cosecha, de manera de disponer de unaproducción durante, prácticamente, todo el año.^{1/}

Será interesante hacer ciertos cálculos de costos y resultados de estas ideas, es decir darles una forma de proyecto a fin de evaluar su factibilidad técnica y económica.

Desde el punto de vista de la demanda de los 6 productos elegidos por el SENACA, se puede señalar lo siguiente :

- Los 6 productos aparecen dentro de los productos demandados por los importadores que han tenido contactos con el SENACA, con la sola excepción del importador dominicano que se mostró interesado únicamente en las naranjas dulces.

En cuanto a los productos que exportan país vecinos, se puede señalar lo siguiente :

a. República Dominicana

Sus principales exportaciones de productos vegetales perecibles son los tubérculos y raíces. Las ventas de yautía sobrepasaron en 1978 los 3 millones de dólares y las de batata dulce y yuca, en el mismo año, en cada caso, fueron del orden de 1.200.000 dólares. Agregando otras cifras menores de otros tubérculos, las exportaciones totales para este grupo de productos se acercan a 6 millones de dólares.

^{1/} Un ejemplo de tal posibilidad es el caso de exportaciones de Chile, que desde diciembre a mayo exporta avocados de raza Guatemalteca variedad Hass. Y desde junio a noviembre el híbrido de la variedad llamada fuerte.

Gran parte de estos productos son destinados a Puerto Rico, con altos porcentajes respecto a las importaciones de EE.UU. No sabemos si tales exportaciones son afectadas por la cláusula del 50% de SGP de EE.UU.

Las exportaciones de plátanos son relativamente moderadas, en 177 fueron del orden de 400 mil dólares con un volumen de 1,500 toneladas. Su principal mercado fue igualmente Puerto Rico.

De mayor importancia fueron las exportaciones de aguacates con un valor de 750 mil dólares. Igualmente en su casi totalidad destinadas a Puerto Rico y EE.UU.

De un valor similar fueron las exportaciones de guandules con un volumen cercano a las mil toneladas.

Las exportaciones de naranjas fueron de escasa significación.

b. Jamaica

Las exportaciones totales de frutas y hortalizas de este país alcanzan a unos 40 millones de dólares, de los cuales cerca de 27 corresponden a la exportación de bananos.

Del resto, hay dos grupos de gran importancia : cítricos, con algo menos de 5 millones y tubérculos y raíces con menos de 3 millones.

En cuanto a los cítricos, los envíos al extranjero se componen principalmente de toronjas frescas, jugo de naranja concentrado o no y congelado o no y jugo de toronja, igualmente, en sus diversas formas.

Respecto a las raíces y tubérculos predomina el Ñame.

Las esportaciones de avocats son relativamente modestas, 54 mil dólares en 1978 y las de guandules de muy poca significación.

4.3 Otros Productos a Estudiar (Fase II)

Además de los productos anteriormente señalados, obviamente existen muchos otros de interés para Haití y cuyo estudio debería ser realizado en la segunda Fase.

En seguida se analizará brevemente algunos grupos de tales productos y se hará una proposición preliminar sobre algunos de ellos. Se deberá en consecuencia, en el curso de la primera fase, hacer una revisión de los productos recomendados, de manera de agregar o eliminar algunos.

4.3.1 Frutas

Se analizará en primer término las frutas. Esta preferencia tiene una explicación. La mayor parte de tales productos son cultivos perennes, de manera que su oferta es relativamente menos elástica que la de productos de cultivo temporal y en consecuencia, sus precios, en el largo plazo, son más estables. 1/

Una clasificación de frutas según su importancia comercial, realizada por Mortensen y Bullard 2/, establece 4 clases que van desde "frutas de amplia importancia comercial (Clase I) hasta cultivos de menor importancia que, a menudo, no son objeto de comercialización".

En el primer grupo, los autores incluyen: toronjas, naranjas, mandarinas, bananos y plátanos, aguacates, cocos, mangos, y piñas 3/.

-
- 1/ Así por ejemplo si observamos las series de valores unitarios de las importaciones de EE.UU. se encuentra que en general los promedios anuales para los productos de cultivos permanentes (naranjas, toronjas, mangos, etc..) son más estables y los de cultivos temporales (fresas, melones, cebollas, etc..) en estos últimos se encuentran variaciones de 2 ó 3 veces del valor unitario de una temporada anterior o posterior.
- 2/ MORTENSEN, E. y BULLARD, E.T. Horticultura Tropical y Sub-Tropical. Ed. Paz-México, 1967
- 3/ Consideran además otros productos tales como café, cacao y té, que hemos excluidos por su carácter más bien industrial que de consumo directo.

De estos productos, las naranjas, los plátanos y aguacates fueron seleccionados por el SENACA para la Fase I del estudio.

a. Otros Cítricos

Se sabe que EE.UU. es un fuerte productor que incluso exporta más de 300 millones de dólares de cítricos (incluida la naranja) en sus diversas formas : frescos, jugos concentrados o no, congelados o no.

En consecuencia, son pocos los países que incursionan en ese mercado y cuando lo hacen, registran volúmenes relativamente bajos. En toronjas, tangerinas y limas el principal exportador es México. Haití interviene en limas con ventas inferiores a 100 TM.

Mucho más interesante son los mercados donde vende EE.UU. y en los que existan esquemas de preferencias en favor de los países en desarrollo, tales como Canadá, los de la C.E.E., etc... Entre estos últimos, hay grandes consumidores de toronjas : Francia (34 mil TM), Holanda (29 mil), etc...

En el mercado de limas, el principal importador desde EE.UU. es Canadá con más de 700 mil TM.

Otros cítrico que convendría analizar es la mandarina. Hay indicios de importantes volúmenes de compra con buenos precios. EE.UU. registra importaciones de alrededor de 30 millones de dólares de mandarinas en latas.

En breve, los mercados para los cítricos (incluso la naranja) no son fáciles, sin embargo dado que Haití es un productor tradicional de ellos, debe conocer más sobre su comercialización internacional.

b. Bananas

Como se sabe Haití fue importante exportador de bananas entre los años 1935 y 45. Aparentemente el Gobierno de aquella época considerando que el monopolio de la fruta solamente beneficiaba a la Standard Fruit Co. canceló la concesión a esa empresa. Dado el control de la comercialización que ejercían en EE.UU. las tradicionales compañías bananeras, los productores nacionales no lograron colocar la producción en ese mercado, lo cual finalmente provocó una progresiva desaparición de las exportaciones.

Aún cuando en la actualidad las antiguas bananeras americanas han dejado gran parte de las plantaciones, siguen controlando la comercialización de la fruta en la región.

De otra parte, actualmente el número de países productores es bastante elevado creando precios poco estimulantes.

En consecuencia, por las razones anteriores y otras ligadas a la producción, no parece haber interés en el país en regresar a las exportaciones en gran escala del banano.

c. Ananá (Ananas comosus)

Dorville en su informe señala que los años existió una fábrica de conservas de este producto en la región Norte.

El Agron. Nicolas nos informa que las causas del cierre de esa industria se debieron en parte a la falta de mercado, no obstante la buena calidad del producto. Finalmente, una plaga que afectó las plantaciones de la empresa le dieron el golpe de gracia.

En los registros de aduanas se encuentran hasta 1970 pequeñas partidas de exportación de ananás frescas.

En lo que se refiere al mercado internacional del producto, EE.UU. aparece como un gran importador tanto en fresco como en conservas.

En fresco importa más de 74 mil TM, siendo México el principal proveedor con más del 50% del total. Sin embargo, el siguiente exportador, Honduras parece muy fuerte (32 mil TM) y tiene el dominio de la costa oriental.

En ananá congelada y "chunks", igualmente México tiene amplio predominio.

En cuanto a la ananá en conservas enlatadas la situación es complementamente diferente. Los principales proveedores son Filipinas y Taiwan.

Aparentemente ese dominio corresponde al comercio entre filiales (en Filipinas y Taiwan) y la casa matriz de la empresa o empresas que controlan la comercialización de tal producto en el mercado norteamericano. Si ello no es así, sería un excelente mercado especialmente si hay aplicación del S.G.P.

d. Mango (*Mangifera indica*)

Como se sabe este producto es la principal fruta de exportación del país. En 1979, se exportaron a EE.UU. alrededor de 3 mil TM. Cabe hacer notar que el principal proveedor de ese mercado es México con aproximadamente 12 mil TM que representan el 80% del total de las importaciones norteamericanas. Si en este producto se aplica la cláusula del 50% del S.G.P., una parte importante de las exportaciones mexicanas deberían pagar los derechos de NMF, lo cual colocaría a Haití en ventajas hasta que sus ventas no vayan más allá de 7.500 TM. Sin embargo, la situación no es tan fácil pues hasta el momento, Haití vende prácticamente solo en la Florida en tanto que el mercado de México son los estados: Texas (5,5 mil TM), California (1.200 TM) y Arizona (5.3 mil TM).

En cualquier caso, es un mercado interesante de investigar.

e. Coco (cocos nucifera)

El mercado internacional de este producto y de sus subproductos es de gran magnitud. Así, por ejemplo, EE.U. importó en 1979 más 350 millones de dólares de aceite de coco. Sus compras de pulpa o masa superaron los 40 millones de dólares. Por último, los cocos secos (in shell) 3 millones de dólares.

En cuanto a los proveedores, en aceite de coco, Filipinas cubrió casi la totalidad de las importaciones norteamericanas. Sin embargo, República Dominicana logró colocar en 1979 alrededor de 2 y medio millones de dólares. En pulpas o pastas, igualmente, Filipinas cubrió prácticamente todas las importaciones.

En cocos secos, Rep. Dominicana aportó el 50% y el resto, Honduras y México.

En lo que refiere a Haití, de acuerdo a las encuestas del Servicio de Economía Rural y Estadísticas del DARNDR ^{1/}, en 1979 habrían en todo el país alrededor de un millón y medio de cocoteros. De otra parte, si consideramos que: "Un cocotier produit en moyenne une quarantaine de noix par an" ^{2/}, se tendría una producción anual de alrededor de 60 millones de cocos. Es necesario señalar que estas estimaciones se realizaron antes del ciclón "Allen". Se debe igualmente indicar que la producción cocotera del país ha sido bastante castigada durante el decenio pasado por algunas enfermedades.

Este estudio deberá investigar más sobre el estado de la producción. De acuerdo a las optimistas estimaciones, antes señaladas, ~~se~~ se podría exportar entre un 5 a 10% de ellas, con valores de medio a un millón de dólares.

1/ HAITI. DARNDR, Servicio de Economía, op. cit. cuadro de la página 88

2/ Dorville, R. Op. Cit.

f. Quenepas ^{1/} y Tamarindos ^{2/}

Aún cuando para Mortensen y Bullard estas dos frutas aparecen en la Clase III, es decir, de poco interés comercial para Haití, por el contrario, han sido en el último decenio, después del mango, las de mayor exportación. Mientras que los tamarindos tuvieron un comportamiento más o menos regular con ventas de alrededor de 10 toneladas al año, los quenepas han alcanzado hasta 100 toneladas (1971). Lamentablemente, según informaciones recogidas por el SENACA, es cada día más difícil encontrar tales productos, los cuales estarían en vías de desaparecer. Antes de analizar el mercado externo, se deberá examinar las razones de la desaparición de estos productos de los mercados del país.

En este mismo grupo de productos considerados de poco interés comercial, se menciona la mora o zarzamora (black berry), Rubus spp, cuya planta tiene un atractivo especial para los países tropicales montañosos, puesto que se desarrolla bien en áreas altas, en pendiente y erosionadas. Algunos países - sabemos del caso de Chile - han exportado volúmenes interesantes de este producto a EE.UU.

g. Guayaba (psidium guajava)

Esta fruta tiene algún interés en el mercado del Caribe en forma de pasta, pulpa y en almibar. Al respecto Puerto Rico registra importaciones de varios de miles de dólares principalmente de República Dominicana.

En cuanto a la guayaba congelada solo se encontraron importaciones de menos de una tonelada.

En las estadísticas de aduanas de Haití no aparecen exportaciones de este producto.

^{1/} (Mellicoea bijuga). En español, conocida también como mamoncillo o mamón.

^{2/} (Tamarindus indica).

h. Papaya (*Carica papaya*) 1/

Siempre tomando el mercado de EE.UU. como indicador del mercado internacional, este producto parece tener un interés modesto. Según F.A.T.U.S. de 1978, México exporta a EE.UU. más de mil TM en estado fresco. Igualmente República Dominicana registra envíos a Miami, San Juan y Nueva York, pero -en cada caso- solo de algunas toneladas.

En estado congelado, EE.UU. importa alrededor de 100 TM, las que provienen casi todas de República Dominicana.

Igualmente, Puerto Rico registra compras por 100 a 200 mil dólares del producto en almibar.

i. Anones 2/

La presencia de estos productos en los registros de comercio exterior es prácticamente nula. Solo encontramos algunas pequeñas cantidades importadas por Puerto Rico, en algunos años, de guanábana y anón frescos, pasta de guanábana y "masa de anón congelada".

1/ También lechosa

2/ Las variedades más frecuentes en Haití son el Corossol (*Annona muricata*), el Cachiman Coeur Boeuf (*Annona reticulata*), pomme-cannelle (*Annona squamosa*) y la Chine (*Annona cherimola*). En español, se les conoce respectivamente como guanábana, corazón de buey, anón y chirimoya.

4.3.2 Hortalizas

Ellas corresponden a un tipo de agricultura altamente intensiva, con empleo abundante de mano de obra e insumos, proporcionando finalmente elevados rendimientos y productos de precios en general satisfactorios.

En consecuencia, para Haití, dada su disponibilidad de recursos, el cultivo y exportación de hortaliza parecen altamente recomendables.

Desde luego que la exportación de estos productos no es fácil y debe contar con una buena información de mercado a fin de no realizar envíos en períodos de alta oferta en el hemisferio norte y en consecuencia encontrar precios poco rentables.

Otro aspecto que debe ser estudiado en cada producto, es la forma en que es influido por los S.G.P. de los países que los poseen (EE.UU., Canadá, los países CEE, países socialistas, etc..). En el caso del mercado estadounidense, se debe analizar cómo afecta la cláusula del 50% a las exportaciones de México que frecuentemente sobrepasan tal porcentaje.

A continuación analizaremos algunas hortalizas o grupos de ellas que serán interesantes de incluir en la Fase II del estudio de mercado de la Cuenca del Caribe.

a. Tomate (Lycopersicum esculentum)

Este producto es la hortaliza más importante en los mercados internacionales y entre los perecibles sólo es superado por el banano.

Los EE.UU. son fuertes exportadores (145 millones de dólares en el período enero-octubre de 1979) pero también enormes importadores (más de 300 millones de dólares en el mismo período)

Durante el último decenio, Haití realizó ciertas exportaciones de tomate fresco, si bien pequeñas y erráticas ^{1/} ellas insinúan que el país tiene algunas ventajas, al menos en el tomate fresco ^{2/}. Sin embargo, en cuanto a la pasta y salsa de tomate la situación es desoladora. El país cuenta con 3 plantas procesadoras, pero el precio del producto nacional es más alto que el CIF importado, lo cual ha determinado que en los dos últimos años se han hecho enormes importaciones. De acuerdo al "US Foreign Agricultural Trade Statistical Report" ^{3/} durante 1979, Haití importó de EE.UU. pasta de tomate en lata por casi medio millón de dólares!

El país parece enfrentarse a la disyuntiva de aceptar que no puede producir a los precios del mercado internacional, cerrar sus plantas procesadoras y depender de las importaciones extranjeras, o bien hacer un esfuerzo en los aspectos industriales y agrícolas a fin de mantener esta actividad de tanta importancia económica.

Las razones del mayor precio de la pasta nacional son diversas y complejas. Algunas se relacionan al procesamiento del tomate y otras a las formas de su cultivo y comercialización.

1/ En algunos años desaparecieron completamente, en los restantes sus volúmenes fueron inferiores

2/ La principal ventaja es sin duda el menor costo de cosecha manual, mientras que en Florida, EE.UU., el costo de la mano de obra para cosechar una caja de 40 libras (18 kg) es de alrededor de \$1,50, en Haití, es varias veces inferior.

3/ U.S. Department of Agriculture. Fiscal Year 1979. Table 11, pag. 76

En cuanto a estas últimas, es interesante señalar que en algunos de los países que exportan pasta de tomate a EE.UU. y que por lo tanto deben ser altamente eficientes ^{1/}, se cultiva el mismo tomate para el consumo fresco y para el uso industrial. Al respecto, se usan variedades tales como las Florida MH y Walter, de las cuales, los grados A y B se destinan al consumo local directo y la tercera selección se deja para la fabricación de pastas que parte de ella es exportada. Es decir que, en tales condiciones, la pasta es un simple subproducto del consumo en fresco.

Como se sabe, en Haití por el contrario se cultiva especialmente para hacer pasta.

Es obvio que en Haití no se podría seguir la misma estrategia puesto que el consumo local en fresco no es de importancia. Sin embargo, sería interesante estudiar la factibilidad de la estrategia inversa. Es decir que se exporte la primera selección y que el resto se destine a pasta para consumo local. Ya se citaron anteriormente las ventajas de Haití en los costos de recolección del tomate para consumo fresco ^{2/}, el cual incluso podría compensar algunos problemas de pequeña escala en la producción de la pasta.

En breve, nuestra opinión es que este estudio intente un profundo análisis de los diferentes aspectos de la comercialización del tomate en el país y en algunos exportadores de tomate y su pasta.

^{1/} De acuerdo a los valores exportados a EE.UU. en 1979, estos países fueron, en orden de importancia: México, Chile, España y Israel. Los exportadores restantes no pasaron de un millón de dólares.

^{2/} Las importaciones de EE.UU. en 1979 de tomate fresco fueron superiores a 300 millones de dólares.

- b. Cocombro (*Cucumis melo*), Pimiento (*Capsicum annum*), Berenjena (*Solanum melongena*), Calabaza (*Cucurbita spp*) y Oca (*Hibiscus esculentus*)

Estas hortalizas -a los cuales se podría agregar el melón (que, a pesar de ser fruta, tiene características culturales y comerciales -les parecidas)- encuentran en EE.UU., Puerto Rico y otros mercados de la Región una excelente acogida y sus importaciones alcanzan volúmenes considerables. Así, por ejemplo, EE.UU. registró en el período enero-octubre de 1979 compras que sobrepasaron los 30 millones de dólares en los casos de los cocombros, pimientos y melones.

En cuanto a las experiencias de países vecinos se puede señalar que República Dominicana ha sido en los últimos años fuerte exportador de estas hortalizas. Los pimientos constituyen el tercer producto perecible de exportación. Las calabazas o ahuyamas le reportaron más de 650 mil dólares en 1977 en tanto que las berenjenas y cocombros en 1978 sobrepasaron en cada caso los 100 mil dólares.

En cuanto a Jamaica, sus mayores exportaciones de hortalizas corresponden a calabazas y cocombros, con valores del orden de 200 a 150 mil dólares anuales.

Las exportaciones de Haití en estos productos aunque son relativamente pequeñas, son significativas en la medida que muestran cierta continuidad en el difícil mercado estadounidense. En 1977, se registraron exportaciones de cocombros y de oca o calalou que, en cada caso, sobrepasan las 300 toneladas. Las exportaciones de melones han alcanzado a 32 toneladas (en 1970). Las de calabazas (o giraumon) se han movido alrededor de 10 toneladas y las de otros productos en cantidades similares o menores.

4.3.3 Productos de Clima Templado

Como se sabe, en algunas áreas altas de Haití -Fermathe, Kenscoff, Seguin, etc.-, se cultivan diversos productos de clima templado tales como zanahorias, papas, repollos, alcachofas, fresas, flores, etc... Estos productos tienen una demanda bastante limitada en el país, de manera que para estimular la agricultura intensiva de montaña, la exportación sería una excelente alternativa.

Si consideramos el mercado norteamericano como indicador de la demanda internacional de la región, los productos de clima templado de mayor importación son los siguientes :

- Hongos frescos, secos o enlatados
- Flores cortadas
- Fresas
- Cebollos y ajos
- Uvas
- Repollo, brocoli, coliflor.

1) Hongos - La mayor parte de los hongos importados por EE.UU. son enlatados (83 millones de dólares en el período enero-octubre de 1979). Los países exportadores fueron Taiwan (44 millones de dólares), Corea (24 millones), y Hong-Kong (10 millones). Nuestra impresión es que el mercado de este producto está dominado por las grandes compañías alimenticias americanas, las que a través de filiales en los países indicados producen y transfieren a las matrices. En consecuencia, no parece haber cabida a exportaciones de importancia. Con todo, exportaciones marginales podrían ser excelente negocio.

- 11) Flores frescas cortadas - EE.UU. importó en el período enero-octubre del 79, 63 millones de dólares en flores. El principal proveedor fue Colombia (57 millones). Holanda e Israel participaron con 3 y 2 millones, respectivamente.

Las calidades y precios de las flores producidas en Furcy son favorables para su venta al exterior. Sin embargo, es necesario producir grandes volúmenes con una perfecta programación y un transporte aéreo de precisión matemática. El negocio de las flores es excelente cuando se cuenta con una excelente organización. Sin este requisito, el fracaso es total.

Una hectárea plantada en crisantemos puede producir 30 mil docenas de flores. En 1978 Colombia vendía a un dólar FOB la docena.

- 111) Fresas - Esta fruta cuyas principales variedades provienen del trópico montañoso (Ambato, Ecuador) es importada por EE.UU. en grandes cantidades en forma fresca (13 mil toneladas métricas) y principalmente congelada (50 mil toneladas métricas). El principal abastecedor es México sin embargo países tan lejanos, como Nueva Zelandia, Chile, Polonia, logran vender partidas importantes no obstante el alto costo de transporte de este producto.

Sería interesante conocer los resultados agronómicos y económicos de las plantaciones de fresas realizadas en Fermathe.

- iv) En coliflores, repollo y brocoli, México acapara casi todas las importaciones norteamericanas. Sin embargo, algunos países centroamericanos y del Caribe consiguen colocar volúmenes interesantes, p.e. en coliflores : Guatemala (850 toneladas), en repollos : Jamaica (145 toneladas), y República Dominicana (8 toneladas), en brocoli congelado : Guatemala (777 toneladas). De manera que no resultaría difícil para Haití vender ciertas partidas en los estados de la costa oriental de EE.UU. en los cuales los productores mexicanos llegan con mayor dificultad.
- v) Cebollas y Ajos. - EE.UU. importó en 1979, 91 mil TM de ajo y cebollas. En ambos productos es igualmente México que domina este mercado. Con menos del 10% de tales cifras están las ventas de Chile (5 mil TM de cebollas y 128 de ajos). Los países de la región que logran colocar ciertas partidas son Guatemala (135 TM de cebollas y 8 de ajos), República Dominicana (33 TM de cebollas).

En opinión de un experto dominicano que ha participado en la exportación de su país y que en una oportunidad colaboró con el SENACA como Consultor ha expresado que la calidad de la cebolla haitiana es plenamente aceptable en los mercados internacionales.

4.4 Síntesis de Productos a Estudiar

- a) **Productos elegidos para la Fase I :**
- Naranjas dulces, Aguacates, Plátanos (Banana Plantain), Guandules (Pois Congo), Malanga y Yuca.
- b) **Productos Propuestos para la Fase II :**
- Toronjas, mandarinas y limas
 - Mangos y cocos
 - Quenepes y tamarindos
 - Tomates y pimentones
 - Cocombrs, Berenjenas, melones, calabazas y cocra
 - Ñame y Batata
- c) **Productos que se sugiere re-examinar :**
- Fresas, piñas, repollos y moras
 - Hongos y flores
 - Papaya y panapén (arbol de pan)
 - Anones
 - Guayaba

5. INVESTIGACIONES A REALIZAR

En este capítulo se analizará esquemáticamente las principales investigaciones a realizarse.

El estudio debe realizarse mediante un procedimiento de "aproximaciones sucesivas". En primer lugar se examinarán los factores limitantes más serios, de manera que si se encuentra un impedimento tajante a nuestras exportaciones, no valdrá la pena seguir la investigación 1/.

5.1 Investigaciones de la primera visita o exploración

a. Política de Comercio Exterior

Particularmente sobre las restricciones a las importaciones.

b. Precios y Costos Internos

Hacer una rápida evaluación si al nivel de precios internos, nuestros productos podrían competir.

c. Características básicas del Sistema y Canales de Comercialización

Establecer si la distribución mayorista y/o minorista está dominado a tal punto que cualquiera importación estaría destinada al fracaso.

1/ Se debe sin embargo tener en cuenta que hay ciertos problemas que pueden ser transitorios. En tales casos se deben analizar las perspectivas de un retorno a la normalidad. Otras veces, existe la posibilidad que ciertas limitaciones a las exportaciones haitianas sean eliminadas a petición del Gobierno Nacional, tal posibilidad se presenta especialmente cuando nuestro país es deficitario en su balanza comercial con el país en cuestión, de tal manera que existen argumentos apropiados para la negociación.

d. Características de la demanda

Determinar qué variedades o tipos de productos prefiere la población local. Podría ocurrir que nuestros productos no fueran los más indicados para la actual demanda.

e. Problemas de transporte

Igualmente en este aspecto se podrían encontrar problemas difíciles de superar, por ejemplo, que se requiera transportar el producto de cierta forma (v.g. en container o bodegas refrigeradas) la cual simplemente no es proporcionada por ninguna empresa o bien no hay frecuencias adecuadas o los costos son excesivos, etc...

Una vez completada la primera exploración de mercado y de una evaluación favorable de ella se pasaría a la 2^a.

5.2 Investigaciones de la 2^a visita o exploración

Se deberá profundizar en los aspectos investigados en la primera y se deberá agregar informaciones sobre aspectos adicionales. Entre estos últimos se deben incluir :

a. Información General sobre el País

La información necesaria para tener una idea del contexto geográfico, del clima, población, etc... Un relato breve de su historia en tanto ayude a comprender la naturaleza del país. Se debe agregar un análisis económico sintético y proporcionar una visión general de la agricultura del país.

b. Información sobre importaciones

Se señalarán las políticas generales y específicas para la agricultura y productos de nuestro interés. Analizar la participación del país en tratados y acuerdos generales y examinar los efectos sobre el comercio de frutas y hortalizas. Especificar claramente las ventajas, restricciones, prohibiciones, cuotas, aranceles, derechos aduaneros y otros. Lograr las reglamentaciones o normas fitosanitarias sobre frutas y hortalizas.

c. Información sobre el subsector hortifrutícola

Ampliar la información sobre el sector agrícola, especialmente en sus relaciones con la potencialidad en la producción hortifrutícola. Examinar políticas, planes y proyectos. Recopilar datos sobre producción, precios, variaciones estacionales, etc... Consultar sobre problemas del subsector y si es posible visitar algunas de las zonas productoras.

d. Información sobre consumo

Si ella es disponible, recoger información sobre las relaciones entre estratos socio-económicos y consumo. Recopilar datos sobre consumos de frutas y hortalizas. Tratar de obtener información sobre elasticidades ingreso-demanda y precio-demanda. Lograr antecedentes sobre modalidades minoristas más frecuentadas. Estudiar hábitos y gustos respecto a tamaños, grados de madurez, formas, rechazos, etc...

e. Información sobre canales de Comercialización

Recoger información sobre los tipos de minoristas más importantes, formas de venta, etc... Relaciones con los mayoristas.

Características de éstos. Agroindustrias. Relaciones de mayoristas con acopiadores y agricultores. Importadores. Listado, importancia, productos que manejan y otras características. "Brokers" y comisionistas, etc...

f. Información sobre transporte y comunicaciones

Listado de posibilidades de transporte entre ambos países, marítimos o aéreos. Medios de comunicación disponibles. Transporte interno. Bancos que operan en comercio exterior y modalidades. Controles de moneda extranjera, tipo o tipos de cambio, etc...

g. Información general de interés para los viajeros

Documentación exigida: embajadas o consulados en ambos países. Vuelos existentes, líneas, días, horas. Agencias de viaje, hoteles, etc... Diarios más importantes, otros medios de comunicación.

5.3 Anexo al Capítulo 5

Adicionalmente será de interés recopilar ciertos antecedentes generales de la región sobre comercio de productos alimenticios. Estos serían los siguientes :

- a. Tratados comerciales generales de grupos de países (tales como CARICOM, MCCA, Comunidad Británica, etc...)
- b. Sistema de preferencias de EE.UU. hacia países en vías de desarrollo
- c. Acuerdos (o procesos hacia éstos) de países productores de un producto (tales como los del azúcar, cacao, café, etc...)

- d. Convenios e instituciones de la Región relacionados a servicios conexos al comercio exterior (sobre transporte marítimo, seguros, créditos a la exportación, financiamiento, etc...)
- e. Finalmente, antecedentes sobre la presencia en la región de Empresas Transnacionales alimenticias (v.g. Nestlé o su filial UNILAC, United Fruit Co., General Food, Del Monte, LIBBYS, Jugos de fruta MAID (Coca-Cola), etc...)

Sin duda, este tema merita un estudio completo aparte, lo que se pretende en este punto es reunir los antecedentes que surjan de los análisis de los diferentes países estudiados.

6. FINANCIAMIENTO DEL ESTUDIO

Se ha expresado anteriormente que este estudio ha sido dividido en dos partes.

La primera, ya en ejecución, prospecta los mercados de República Dominicana, Miami, Jamaica, Puerto Rico, Indias Occidentales Francesas y Venezuela. Hasta la fecha se han realizado visitas a los tres primeros. Para los viajes a los lugares restantes y para otros gastos del estudio, el Plan Operativo 1980-81 del SENACA ha asignado la suma de 11 mil dólares.

La segunda etapa que prevé el análisis de una decena de países y un aumento en la cantidad de productos a estudiar tendrá un costo de 45 mil dólares. Este monto ha sido incluido en el costo del Diagnóstico del "Programa de Comercialización Agrícola del Tercer Plan Quinquenal 1982-86".

ANNEXE I

EXPORTATIONS DE PRODUITS PERISSABLES D'HAÏTI
PAR PAYS DE DESTINATION EN 1976/77

TABLEAU I-1 VOLUME D'EXPORTATIONS AGRICOLES NON TRADITIONNELLES DE 1970 A 1977
(En tonnes métriques)

Produits	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Tubercules			483.0	293.2	212.1	135.7	86.3	81.2
Ignames	n.d.	n.d.	185.0	179.2	133.9	51.2	3.1	16.2
Malangas	n.d.	n.d.	198.0	43.5	5.1	70.5	79.4	57.2
Patates	n.d.	n.d.	140.0	70.5	73.1	14.0	3.8	7.8
Légumes <u>1/</u>	31.0	42.2	82.1	171.4	746.1	264.7	202.3	722.5
Giraumons	15.9	4.0	5.9	1.9	1.0	-	-	1.6
Calalous	-	7.8	-	140.0	743.9	192.2	148.0	354.0
Mirlitons	1.1	0.6	0.4	0.4	1.1	70.1	-	0.3
Piments	-	-	0.7	2.0	0.1	2.4	9.2	-
Concombres	-	-	-	5.3	-	-	45.1	274.3
Tomates	14.5	29.8	75.1	21.8	-	-	-	92.3
Fruits <u>2/</u>	629.2	346.8	841.7	579.9	210.7	1.142.1	1.038.0	3.376.1
Avocats	30.6	1.0	9.6	10.6	6.9	8.2	3.5	4.2
Bananes	-	-	661.6	366.4	-	-	-	-
Mangues	416.6	196.6	118.1	106.0	135.6	1.107.9	967.8	3.325.0
Melon	8.8	32.7	-	5.0	-	-	-	-
Oranges	-	-	29.1	22.1	50.6	13.0	24.7	13.8
Quénépes	123.8	98.4	-	-	10.4	13.0	20.4	8.0
Citrons	42.2	2.1	-	0.8	0.1	-	10.6	11.7
Tamarins	7.2	15.8	23.3	69.0	7.1	-	11.1	12.4
Autres	n.d.	n.d.	198.5	494.6	924.9	242.4	232.7	202.6
Ricin	n.d.	n.d.	198.5	494.6	924.9	242.4	232.7	202.6

Source : HAITI. ADMINISTRATION GENERALE DES DOUANES. Bulletins annuels de Commerce Extérieur d'Haiti

1/ En 1972, on enregistra aussi une exportation de 18.1 TM de Pois et en 1969 et avant de petites rentrées d'aubergines

2/ En 1970 et 1969, il y eut certaines expéditions d'ananas et de noix de coco.

Tableau I-2 EXPORTATIONS DE FRUITS D'HAÏTI (EXCLUS LES CITRIQUES) PAR PAYS EN 1976-1977

PRODUIT	BAHAMAS		ILES TURQUES		ETATS-UNIS		STE. CROIX		ST. THOMAS		SURINAM		TOTAL	
	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$
Avocat	1.8	47	2.9	148									4.1	195
Bananes	18.7	4347	2,2	1624									20.9	5.971
Mangues	0.5	24	39.7	2109	3217,9	670.400	16.3	2545	51.6	16111			3326,0	691.189
Noix Coco	1.3	333	0.4	77									1.7	410
Ananas	0.0	31	0.1	50									0.1	81
Quénèpes			0.0	3	6.0	1.783							8.0	1.786
Tamarins											12.4	2600	12.4	2600
TOTAL	21.7	4782	45.3	4011	3225.9	672.183	16.3	2545	51.6	16111	12.4	2600	3373.2	702.432

Source : Ibid.

TABLEAU I-3 EXPORTATIONS DE CITRIQUES D'HAÏTI PAR PAYS EN 1976-77

	ALLEMAGNE		ILES TURQUES		ETATS-UNIS		TOTAL	
	T.M.	US\$	T.M.	US\$	T.M.	US\$	T.M.	US\$
ORANGES	3.5	1.756,4	10.3	503,0	-	-	13.8	2.261,4
CHADEQUES	3.1	1.223,2	0.6	195,2	-	-	3.7	1.418,4
CITRONNELLE	-	-	-	-	8.7	1.943,2	8.7	1.943,2
TOTAL	6.6	2.981,6	10.9	698,2	8.7	1.943,2	26.2	5.623,0

Source : Ibid.

TABLEAU I-4 EXPORTATIONS DE LEGUMES D'HAITI PAR PAYS EN 1976/77

	BAHAMAS		ILES TURQUES		FRANCE		ETATS UNIS		CANADA		TOTAL	
	T.M.	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$	TM	US\$
Citroumons	1.1	652	0.6	170							1.7	822
Mirlitons	0.3	80									0.3	80
Calalous	0.0				16.3	20.000	337.7	195.000			354.0	215.000
Concombres	0.0		0.5	24			273.8	78.520	92.3	11.681	366.6	90.225
Tomates												
TOTAL	1.4	732	1.1	194	16.3	20.000	611.5	273.520	92.3	11.681	722.6	306.127

Source : Ibid.

TABLEAU I-5 EXPORTATIONS DE TUBERCULES D'HAITI PAR PAYS EN 1976/77

	ETATS-UNIS		BAHAMAS		CURACAO		ILES TURQUES		TOTAL	
	T.M.	US\$	T.M.	US\$	T.M.	US\$	T.M.	US\$	T.M.	US\$
IGNAMES	7.2	2.000	7.6	1.832			1.4	503	16.2	4.335
MALANGAS	53.9	14.678	1.7	773			1.5	5.168	57.1	20.619
PATATES			4.3	1.287	0.7	300	2.8	647	7.8	2.234
TOTAL	61.1	16.678	13.6	3.892	0.7	300	5.7	6.318	81.1	27.188

Source : Ibid.

ANNEXE II

COMMERCE EXTERIEUR D'HAITI
AVEC LES PAYS DU BASSIN DES
CARAIBES

TABLEAU II-1. COMMERCE EXTERIEUR HAITI-GROUPE BAHAMAS ET AUTRES EN 1976 ET 1977 (*)
(Valeurs en milliers de dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
BAHAMAS	235.0	112.6	58.8	92.4	+ 176.2	+ 20.2
ILES TURQUES ET CAICOS	22.9	97.4	1.4	1.8	- 21.5	+ 95.6
ILES CAIMAN	11.8	129.4	-	-	11.8	129.4
TOTAL	369.7	339.4	60.2	94.2	+ 309.5	+ 245.2

(*) Dans les deux cas années fiscales 1975/76 et 1976/77

Source : HAITI. SECRETARIE D'ETAT DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE. Bulletin Trimestriel, 4ème Trimestre 1976. Port-au-Prince

TABEAU II-2. COMMERCE EXTERIEUR HAITI-GROUPE ILES VIERGES ET AUTRES (en milliers de dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
ILES VIERGES	44.2	45.6	0.1	1.6	+ 44.1	+ 44.0
STE CROIX	5.4	14.5	-	0.2	+ 5.4	+ 14.3
ST. THOMAS	176.2	318.4	8.4	0.2	+ 167.8	+ 318.2
TORTOLA	-	0.4	-	-	-	+ 0.4
TOTAL	225.8	378.9	8.5	2.0	+ 217.3	+ 377.9

Dans les deux cas, années fiscales 1975/76 et 1976/77

Source : Ibid.

TABLEAU II-3 COMMERCE EXTERIEUR HAITI-PAYS CARICOM EN 1976 ET 1977 (*)
(Valeur en milliers de dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
BARBADES	209.2	403.8	6.3	9.6	+ 202.9	+ 394.2
GUYANE	-	144.0	-	-	-	+ 144.0
JAMAIQUE	96.6	98.2	1.612.6	2.167.8	- 1.515.0	- 2.069.6
TRINIDAD-TOBAGO	39.6	52.0	206.2	274.0	- 166.6	- 222.0
TOTAL	345.4	698.0	1.825.1	2.451.4	- 1.479.7	- 1.753.4

* Dans les deux cas, années fiscales 1975/76 et 1976/77

Source : Ibid.

TABLEAU II-4 COMMERCE EXTERIEUR HAÏTI-ILES DU VENT EN 1976 ET 1977
(Valeur en milliers de dollars)

	EXPORATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
ANTIGUA	3.2	9.2	-	0	+ 3.2	+ 9.2
ILES ANGUILLA	-	38.2	-	-	-	+ 38.2
ST. BARTHELEMY	-	0.4	-	-	-	+ 0.4
ST. KITTS	12.2	1.8	-	-	+ 12.2	+ 1.8
GRENADE	4.2	1.2	-	-	+ 4.2	+ 1.2
TOTAL	19.6	50.8	-	0	+ 19.6	+ 50.8

(*) Pour les deux cas on considère les années fiscales

Source : Ibid.

TABEAU II-5 COMMERCE EXTERIEUR D'HAITI ET DES PAYS DE L'AMERIQUE CENTRALE EN 1976 ET 1977 *
(Valeur en milliers de dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
COSTA RICA	40.2	41.2	13.3	2.6	+ 26.9	+ 38.6
SALVADOR	-	137.8	72.8	97.8	- 72.8	+ 39.9
GUATEMALA	-	50.0	364.2	189.0	- 364.2	- 139.0
HONDURAS	75.6	1958.8	0.2	-	+ 75.4	+ 1958.8
NICARAGUA	7.0	22.4	318.4	-	- 311.4	+ 22.4
SOUS-TOTAL NCCA	122.8	2210.2	768.9	289.4	- 641.1	+ 1920.8
PANAMA	109.4	83.8	1040.2	897.0	- 930.8	- 813.2
TOTAL AMERIQUE CENTRALE	232.2	2294.0	1809.1	1186.4	- 1.576.9	+ 1107.6

Dans les deux cas, années fiscales 1975/76 et 1976/77

Source : Ibid.

TABLEAU II-6 COMMERCE EXTERIEUR HAITI-INDES OCCIDENTALES ET GUYANE FRANCAISES
(Valeur en milliers de dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
MARTINIQUE	76.4	93.2	23.4	26.6	+ 53.0	+ 56.6
GUADELOUPE	95.8	108.2	172.6	65.4	- 76.8	+ 42.8
ST-MARTIN	29.6	75.2	1.2	0.6	+ 28.4	+ 74.6
SOUS-TOTAL INDES OCCID.	201.8	276.6	197.2	102.6	+ 4.6	+ 174.0
GUYANE FRANCAISE	325.0	1.100.8	7.8	4.2	+ 317.2	+1096.6
TOTAL	526.8	1.377.4	205.0	106.8	+ 321.8	+1270.6

Dans les deux cas, années fiscales 1975/76 et 1976/77

Source : Ibid.

TABLEAU II.7 COMMERCE EXTERIEUR HAÏTI-ANTILLES NÉERLANDAISES ET SURINAM
EN 1976 ET 1977 (Valeur en Milliers de Dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
ARUBA, BONAIRE ET CURACAO	320.6	184.2	14.880.0	20.909.2	- 14.559.4	- 20.725.0
SURINAM	-	122.5	248.6	279.8	- 248.6	- 157.3
TOTAL	320.6	306.7	15.128.6	21.189.0	- 14.808.0	- 20.682.3

Source Ibid.

Dans les deux cas, années fiscales 1975/76 et 1976/77

TABLEAU II-8 AUTRES PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - COMMERCE EXTERIEUR AVEC HAÏTI EN 1976 ET 1977 (Valeur en milliers de dollars)

	EXPORTATIONS		IMPORTATIONS		BALANCE COMMERCIALE	
	1976	1977	1976	1977	1976	1977
REPUBLIQUE DOMINICAINE	2.066.6	679.2	1.769.2	2.392.6	294.4	- 1.713.4
MEXIQUE	3.0	4.6	773.2	628.6	770.2	- 624.0
ETATS UNIS	75.880.4	80.850.8	110.380.4	102.795.8	- 34.500.0	- 21.945.0
PUERTO RICO	2.252.8	3.870.2	2.923.4	2.920.6	- 570.6	- 948.6
COLOMBIE	0	29.0	1.092.4	612.0	- 1.092.4	- 583.0
VENEZUELA	83.4	419.6	44.8	47.4	+ 38.6	+ 372.2

Source : Ibid.

Dans les deux cas, années fiscales 1975/76 et 1976/77

TABLEAU II-9 COMMERCE EXTERIEUR HAITI-PAYS DU BASSIN DES CARAIBES
EN 1977 (En milliers de US \$)

	EXPORTATIONS 1977		IMPORTATIONS 1977		BALANCE COMMERCIALE 1977	
	000. US \$	%	000. US \$	%	000. US \$	
ILES BAHAMAS, TURQUES, CAICOS ET CAIMAN	339	0.4	94	0.1	+	245
ILES VIERGES ET AUTRES	379	0.4	2	0.0	+	377
CARICOM	698	0.8	2.451	1.8	-	1.753
ILES DU VENT	51	0.1	-	0.0	+	51
AMERIQUE CENTRALE	2.294	2.5	1.186	0.9	+	1.108
INDES OCCIDENTALES ET GUYANE FRANCAISES	1.377	1.5	107	0.1	+	1.270
ANTILLES NEERLANDAISES ET SURINAM	307	0.3	21.189	15.8	-	20.882
REPUBLIQUE DOMINICAINE	679	0.7	2.393	1.8	-	1.714
PUERTO RICO	3.870	4.2	2.921	2.2	+	949
ETATS UNIS	80.851	88.6	102.796	76.5	-	21.945
MEXIQUE	5	0.0	629	0.5	-	624
VENEZUELA	420	0.5	47	0.0	-	373
COLOMBIE	29	0.0	612	0.4	-	583
TOTAL	91.299	100.0	134.427	100.0	-	4.312.8

Source : Tableaux 1 à 8

ANNEXE III
INFORMATION ECONOMIQUE DES PAYS DU BASSIN
DE LA CARAIBE

TABLEAU III.1 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - POPULATION TOTALE EN 1977
ET TAUX DE CROISSANCE 1970-1977

	1977 Milliers de Personnes	Taux de Croissance 1970-1977 (%)
Haiti	4.749	1,7
Rép. Dominicaine	4.978	3,0
Mexique	64.404	3,5
Panama	1.771	3,1
Puerto Rico (1975)	3.121	3,0
CARICOM		
Barbades	243	0,2
Guyane	825	2,1
Jamaïque	2.075	1,5
Trinidad-Tobago	1.137	1,5
MCCA		
Costa Rica	2.090	2,9
Salvador	4.255	3,1
Guatemala	6.168	2,8
Honduras	2.897	2,7
Nicaragua	2.325	3,2
PACTE ANDIN		
Colombie	24.762	2,7
Vénézuéla	12.737	3,1

TABLEAU III-1.a POPULATION DES AUTRES ILES DE LA CARAIBE ET DE LEURS CAPITALES

PAYS	Milliers d'Habitants	CAPITALE	Milliers d'Habitants
Antigua (1976)	77,0	St. John's	24,0
Bahamas (1978)	225,0	Nassau	86,0
Caiman (1979)	15,3	Georgetown
Iles Turques et Caicos	7,3	Gran Turk
Barbados (1976)	252,0	Bridgetown	9,0
Bermuda (1978)	57,0	Hamilton	4,0
Dominique (1979)	77,2	Roseau	12,0
Grenade (1978)	113,1	St. George's
Martinique (1977)	315,9	Fort-de-France	100,0
Guadeloupe (1977)	317,4	Basse-Terre	26,0
Montserrat (1977)	12,2	Plymouth	2,5
Antilles Néerlandaises (75)	240,0	Willemstad	65,0
Iles Vierges (1977)	95,0	Charlotte Amalie	12,0
Ste. Lucie	120,0	Castries
St. Vincent	110,0	Kingtown
Trinidad-Tobago	1.134,5	Port of Spain
Iles Vierges Britanniques	10,5	Road Town
St. Kitts	36,0	Basseterre
Nevis	13,0	Charlestown
Anguilla	6,5	The Valley

Source : LATIN AMERICA & CARIBBEAN 1980. World Information. England.

TABLEAU III-2 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - POPULATION RURALE ET URBAINE ET
TAUX DE CROISSANCE DE LA POPULATION URBAINE
(Milliers de Personnes)

	1977		% Urbaine	Taux d'accroissement de la Population 70-77 Popu Urbaine (%)
	Urbaine	Rurale		
Haiti	1.092	3.657	23,0	3,9
Rép. Dominicaine	2.444	2.534	49,1	6,0
Mexique	40.446	23.958	62,8	5,0
Panama	917	854	51,8	4,4
Puerto Rico (1970)	1.575	1.137	38,0	
CARICOM				
Barbades	111	132	45,7	1,0
Guyane	350	475	42,4	4,8
Jamaique	1.223	852	58,9	7,1
Trinidad-Tobago	676	461	59,5	4,4
MCCA				
Costa Rica	913	1.177	43,7	4,9
Salvador	1.702	2.553	40,0	3,8
Guatemala	1.918	4.250	31,1	2,2
Honduras	988	1.909	34,1	4,6
Nicaragua	1.263	1.062	54,3	5,1
PACTE ANDIN				
Colombie	17.284	7.478	69,8	5,1
Vénézuéla	9.666	3.071	75,9	4,1

Source. BID. op. cit.

TABLEAU III.3 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - Produit Interne Brut Total
Et Per Capita en 1977.-

	Total (Millions US \$ 1976)	Per Capita (US \$ 1976)
Haiti	896,6	188,8
République Dominicaine	4.168,3	837,3
Mexique	63.850,9	991,4
Panama	2.250,6	1.270,8
Puerto Rico	7.493,0	2.397,8
CARICOM		
Barbades	402,0	1.654,3
Guyane	443,6	537,6
Jamaïque	2.497,3	1.203,5
Trinidad-Tobago	1.510,8	1.328,7
MCCA		
Costa Rica	2.191,2	1.048,4
Salvador	2.567,2	603,3
Guatemala	5.541,1	898,4
Honduras	1.488,9	514,0
Nicaragua	1.992,4	856,9
PACTE ANDIN		
Colombie	15.136,3	611,3
Vénézuéla	26.531,6	2.083,0

Source. BID. Op. cit.

TABLEAU III-4. PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - Variations Annuelles du
Produit Interne Brut (En %)

Pays	1966-70	1971-75	1977 ^b
Haiti	1,0	3,0	2,5
Rép. Dominicaine	7,7	9,5	3,3
Mexique	6,9	5,7	2,8
Panama	7,7	5,0	1,6
CARICOM			
Barbades	7,5	2,3	4,7
Guyane	4,0	2,9	-3,7
Jamaïque	5,9	0,7	-5,0
Trinidad-Tobago	3,2	1,4	4,1
MCCA			
Costa Rica	7,4	6,1	6,9
Salvador	4,5	5,2	8,1
Guatemala	5,8	5,6	8,1
Honduras	4,2	3,1	7,9
Nicaragua	3,8	5,6	6,4
PACTE ANDIN			
Colombie	5,8	6,2	5,0
Vénézuéla	4,6	4,8	8,2

^b Estimations Préliminaires.

TABLEAU III.5 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - CONSOMMATION TOTALE
(En Millions de US \$)

Pays	1960	1975	1977*
Haiti	573,7	829,1	n.d
République Dominicaine	1.176,5	3.071,4	n.d
Mexique	19.355,0	50.007,4	n.d
Panama	720,3	1.692,4	1.819,6
CARICOM			
Barbades	195,1	36.643,8	32.303,7
Guyane	225,0	329,9	473,8
Jamaïque	1.201,1	2.326,1	2.043,0
Trinidad-Tobago	636,3	1.134,1	n.d
MCCA			
Costa Rica	735,1	1.546,2	1.729,1
Salvador	934,0	2.027,0	2.470,5
Guatemala	1.919,8	3.900,3	4.525,5
Honduras	625,4	1.166,6	1.303,3
Nicaragua	595,4	1.369,9	1.504,0
PACTE ANDIN			
Colombie	4.573,4	11.168,4	n.d
Vénézuéla	6.549,7	15.985,9	n.d

* Estimation Préliminaire
n.d. Non Disponible

TABLEAU III.6 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - CONTRIBUTION DE SEPT PRODUITS AGRICOLES DANS LES EXPORTATIONS DE MARCHANDISE.

Pays	Viande	Maïs	Banane	Sucre	Café	Cacao	Coton	Total des Sept Produits	Total Exporté
Haiti	1,9	-	-	6,9	30,1	3,6	-	50,5	100,0
République Dominicaine	1,7	-	0,4	48,1	9,3	6,3	-	65,8	100,0
Mexique	1,9	0,4	-	5,4	5,2	0,4	6,7	2,0	100,0
Panama	1,5	-	43,4	7,2	1,6	-	-	54,6	100,0
Porto-Rico	7,2	-	-	1,3	0,0	-	-	8,5	100,0
CARICOM									
Barbades	-	-	-	34,7	-	-	-	31,1	100,0
Guyane	-	-	-	35,2	-	-	-	35,2	100,0
Jamaïque	-	-	3,5	11,1	0,4	0,5	-	15,5	100,0
Trinidad-Tobago	-	-	-	3,5	0,2	0,4	-	4,1	100,0
MCCA									
Costa Rica	8,8	-	26,5	5,1	27,9	1,5	-	69,8	100,0
Salvador	1,4	0,7	-	6,0	42,5	-	10,3	60,9	100,0
Guatemala	4,8	-	4,6	6,2	31,7	0,1	10,6	58,0	100,0
Honduras	8,1	0,3	40,0	0,7	15,5	-	0,7	65,3	100,0
Nicaragua	12,6	0,2	1,1	4,9	14,5	-	26,5	59,8	100,0
PACTE ANDIN									
Colombie	2,1	-	1,6	2,9	53,1	0,1	3,6	66,7	100,0
Vénézuéla	-	-	-	0,2	0,4	0,2	-	0,8	100,0

TABLEAU III.7. PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - EXPORTATION DE BIENS ET SERVICES 1974-1977 (Millions de Dollars de 1976)

Pays	1975	1976	1977*
Haiti	156,2	166,7	n.d
République Dominicaine	707,3	852,7	799,8
Mexique	4.365,2	4.162,5	n.d
Panama	764,7	683,6	717,2
CARICOM			
Barbades	198,8	215,3	231,2
Guyane	233,2	212,6	168,7
Jamaïque	993,7	736,0	706,2
Trinidad-Tobago	293,8	329,6	n.d.
MCCA			
Costa Rica	694,1	722,8	774,6
Salvador	559,1	527,4	431,6
Guatemala	1.007,3	1.089,3	1.135,8
Honduras	33,7	368,5	361,6
Nicaragua	595,2	625,2	611,2
PACTE ANDIN			
Colombie	1.922,7	1.700,7	n.d
Vénézuéla	6.025,3	6.705,1	n.d

* Estimation Préliminaire
n.d Non Disponible.

TABLEAU III.8 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - IMPORTATION DE BIENS
ET SERVICES 1974-1977 (Millions de Dollars de 1976)

Pays	1975	1976	1977*
Haiti	277,7	302,7	n.d.
République Dominicaine	1.028,7	1.005,3	n.d.
Mexique	8.516,6	7.816,1	n.d.
Panama	845,9	781,6	815,5
Puerto Rico	4.950,7	5.431,7	5.912,3
CARICOM			
Barbades	239,8	255,5	265,7
Guyane	304,7	324,6	256,3
Jamaïque	1.256,3	954,3	691,3
Trinidad-Tobago	232,3	260,8	n.d.
MCCA			
Costa Rica	675,4	715,8	846,0
Salvador	610,8	691,8	854,2
Guatemala	712,9	873,4	1.016,6
Honduras	435,6	438,2	497,5
Nicaragua	500,7	535,7	655,7
PACTE ANDIN			
Colombie	1.574,6	1.733,9	n.d.
Vénézuéla	6.021,5	6.804,0	n.d.

* Estimation Préliminaire
n.d. Non Disponible.

TABLEAU III.9 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - VALEUR AJOUTEE PAR L'AGRICULTURE
1974-1977 (Millions de Dollars de 1976)

Pays	1975	1976	1977*
Haiti	375,6	386,1	392,6
République Dominicaine	686,3	750,7	761,4
Mexique	5.844,6	5.621,6	5.812,0
Panama	357,6	-	-
CARICOM			
Barbades	49,1	51,8	54,7
Guyane	76,7	75,7	67,7
Jamaïque	208,9	214,6	182,3
Trinidad-Tobago	62,3	71,1	67,4
MCCA			
Costa Rica	418,1	415,6	422,7
Salvador	598,3	582,2	558,7
Guatemala	1.336,1	1.401,3	1.471,3
Honduras	390,6	409,0	445,4
Nicaragua	406,1	422,6	444,9
PACTE ANDIN			
Colombie	1.453,1	3.512,4	3.575,7
Vénézuéla	1.524,7	1.466,4	1.495,8

* Estimation Préliminaire

TABLEAU III.10 PAYS DU BASSIN DES CARAIBES - COMMERCE EN ALIMENTS ET EN PRODUITS AGRICOLES
(Millions de Dollars)

PAYS	1974			1975			1976		
	Valeurs Export.	Valeurs Import.	Balance	Valeurs Export.	Valeurs Import.	Balance	Valeurs Export.	Valeurs Import.	Balance
Haiti	27,7	8,0	16,7	33,3	10,9	22,4	50,9	9,7	41,2
République Dominicaine	356,8	63,8	293,0	322,6	92,3	230,3	483,5	93,6	389,9
Mexique	276,5	46,7	229,8	277,2	44,3	232,9	414,9	48,4	366,5
Panama	136,7	68,6	70,1	140,5	69,4	71,1	181,5	73,6	107,9
CARICOM ^a									
Barbades	35,5	51,1	-15,4	59,5	51,4	8,4	46,5	53,7	-7,2
Jamaïque	1.067,0	1.084,0	-17,0	949,3	989,8	-40,0	1.079,9	568,5	511,4
Trinidad-Tobago	82,3	131,7	49,4	113,8	144,5	-30,7	78,0	143,5	-67,5
MCCA									
Costa Rica	315,7	85,5	230,2	310,4	71,4	288,7	400,9	75,7	325,2
Salvador	390,7	50,9	339,8	434,2	56,3	377,9	478,7	64,8	413,9
Guatemala	37,3	39,5	-2,2	37,4	40,9	-3,5	61,0	56,7	4,3
Honduras	140,7	200,9	-60,2	211,6	196,3	15,3	116,9	200,5	-83,6
Nicaragua	87,4	41,9	40,5	120,1	63,7	56,4	98,6	66,2	32,4
PACTE ANDIN									
Colombie	901,9	209,9	692,0	1.143,2	151,3	991,9	1.331,8	207,6	1.124,2
Vénézuéla	94,6	558,7	-474,1	64,2	654,3	-590,1	69,0	725,3	-656,3

^a Excepté la Guyane