

# RENACER AGROEXPORTADOR DOMINICANO

La República Dominicana, concentra un volumen importante de sus exportaciones en los productos agrícolas y agroindustriales, cuales además de contribuir sustancialmente a generación de divisas, impactan directamente las comunidades a través de la generación de empleos directos e indirectos, y la adquisición de bienes y servicios locales. Se destacan -no exhaustivo- los siguientes productos: (por vía marítima) los bananos, el cacao, los pimientos morrones; (combinando la vía aérea y marítima), están la piña (principalmente vía aérea), el aguacate, los vegetales orientales (principalmente vía aérea) y el mango.

## ARTÍCULOS ANTERIORES



**Emmanuel Guzmán Alberto**

Como reza la canción de Silvio Rodríguez “Yo he preferido hablar de cosas imposibles, porque de lo posible se sabe demasiado”, acá hablaremos de lo “imposible” que sí es posible y que es mandatorio. Abordaremos las acciones necesarias para el renacer de la agroexportación dominicana, luego de estos oscuros días.

Las acciones necesarias se encuentran segmentadas en tres (3) grupos: el Renacer productivo desde la subsistencia y la financiación; Renacer Logístico desde la Promoción, facilitación y financiación; y, Renacer Empresarial desde la preparación.

### Renacer productivo desde la subsistencia y la financiación

- a) Para resurgir con una oferta exportable suficiente y adecuada, es primero necesaria la supervivencia de los productores, cual deberá ser basado esencialmente en el mercado nacional y las limitadas exportaciones que puedan realizarse en estas fechas.
- b) Aunque existe consciencia de que la prioridad del Estado es hoy preservar vidas y la salud de la población, las cadenas de valor como como los vegetales orientales (que son producidos exclusivamente para el mercado internacional), requerirá eventualmente apoyo financiero para su recuperación. Por fortuna, es una cadena de valor con una demanda sólida y consistente, por lo que su capacidad de recuperación es media alta.
- c) La banca privada, y los entes públicos competentes, deberán también atender necesidades de liquidez que presentará el sector productivo, sea para mantener la producción en tiempos de crisis, como para la operativización comercial, al momento de la apertura de los mercados.

### Renacer Logístico desde la Promoción, facilitación y financiación

- a) El renacer logístico dependerá en gran medida de la oferta exportable disponible, partir de la fecha de la apertura, por eso tan importante es el renacer productivo previamente mencionado.
- b) Las empresas navieras en todo el mundo se encuentran aunando esfuerzos por no quedar hundidos en las adversidades de la crisis y necesitarán sin dudas, mercancías a cargar, en aquellas rutas que puedan sostener durante este tiempo.
- c) El sector naviero dominicano, junto a los distintos gremios y el Centro de Exportación e Inversión de la República Dominicana (CEI-RD), debe comunicar progresivamente las rutas marítimas que mantienen operaciones activas, para que esto permita al exportador priorizar las negociaciones en los mercados accesibles.
- d) En la logística aérea, la situación no es menos compleja. El 40% de las exportaciones dominicanas dependen de este medio de transporte; considerando entonces que su gran mayoría es manejada en aviones comerciales, que a su vez, dependen principalmente de un sector turístico hoy 95% clausurado, es entonces de cuidado.
- e) Para un renacer temprano y de gran crepúsculo, deben alinear esfuerzos de promoción y captación de mercados (tanto de turistas como de mercados de exportación), el sector hotelero, aeronáutico, y el sector exportador. Esto con miras a apuntar a orígenes de turistas que representen a su vez, destinos de exportación y con ello, renazcan las operaciones aéreas integrales, un modelo en el que RD es pionero.
- f) La apertura de fronteras no será exclusiva de la República Dominicana. Los países competidores esperan también este momento para desplegar sus esfuerzos en recuperar e incluso, ganar mayor participación en los mercados. Por ello, es altamente recomendable el desarrollo de labores de promoción en los mercados internacionales priorizados para este renacer. Campañas oportunas, en portales especializados como FreshPlaza, Promociones en mercados mayoristas como Rungis o Mercamadrid, campañas en redes y digitales vía correos electrónicos.

g) Los exportadores, al momento del renacimiento, también estarán rezagados por la recesión; considerando también, que muchos exportadores no son a su vez productores, se hace imperativo aterrizar los instrumentos financieros pre-embarque, para que el capital de trabajo no sea un obstáculo de este renacer.

Renacer Empresarial desde la preparación

a) El empresario exportador se encuentra en el mejor momento para dedicar tiempo a las cosas que la vorágine cotidiana se lo impide: rediseñar un empaque, optimizar un almacén, mantenimientos; organización administrativa; control de inventarios y reabastecimiento; etc. Estar preparado para el alba.

b) Fortalecer las relaciones comerciales. En ocasiones es olvidado que el interlocutor, al otro lado del mundo, está también en situaciones complejas; no se puede dejar pasar la cultura del seguimiento, desde la perspectiva humana y familiar. Este seguimiento y muestra de apoyo moral, marcan sin dudas una diferencia importante a la hora de cerrar negocios.