

Evaluación de las Bahamas
Organización de Información de Mercados de las Américas
Febrero 2010
Elaborada por John Van Dyke

El Ministro de Agricultura y Recursos Marinos está comprometido con el desarrollo de un Sistema de Información de Mercados Agrícolas (SIMA) y anunció hace poco en una reunión pública que se han iniciado las etapas iniciales de planificación. La estructura del programa no se ha definido claramente, pero parece haber personal suficiente dentro del Ministerio para iniciar y desarrollar el programa.

Las Bahamas enfrenta una situación particular, en que el país está constituido de más de 700 islas, no todas de las cuales son habitadas. La mayoría de la producción agrícola se lleva a cabo en tres de las islas (Gran Bahama, Ábaco y Andros). Varias otras islas están involucradas en la producción agrícola, entre ellas el ganado en Long Island. El método principal de transporte para hacer llegar los productos agrícolas del productor al mercado es por barco.

Los niveles actuales de financiamiento son limitados, pero suficientes para permitir que el Ministerio mantenga el programa una vez establecido. Se requerirá financiamiento adicional para el desarrollo inicial del programa.

En la actualidad, se usan hojas de cálculo en Excel para manejar la mayoría de los datos agrícolas en el Ministerio. Las hojas de cálculo en Excel se pueden usar para el manejo de los datos SIMA hasta que se pueda desarrollar un programa más sólido para manejar todos los datos del Ministerio.

Los cultivos principales de frutas y hortalizas son: Aguacate, Banano, Repollo, Yuca, Coco, Toronja, Naranja, Chile picante, Piña, Plátano, Calabaza, Tomate y Sandía.

Los productores venden los productos a un mayorista, que, por su lado, los vende al sector minorista o a hoteles y restaurants. Hay unos diez mayoristas en el país. No existen mercados mayoristas en el país. Un monto limitado de productos (menos del cinco por ciento) se lleva a las instalaciones de empaque administradas por el Ministerio, donde es comprado por el Ministerio y posteriormente vendido a mayoristas. Unos cuantos productores grandes venden directamente a minoristas. La mayoría de los productos se mueven desde las islas exteriores hacia Nassau para su consumo, siendo Nassau donde viven las dos terceras partes de la población, además del consumo por un sector fuerte de turismo.

Las Bahamas tiene una cadena inusual de mercadeo debido al número de islas y al hecho de que la mayoría de los productos se mueven por los barcos de correo que operan entre islas. Esto representa un problema particular para los productores, ya que los barcos llegan de una a tres veces por semana, dependiendo de la isla. Los productores tienen

que coordinar su cosecha con las oportunidades que se presentan para enviar los productos, para que estos lleguen en un estado de frescura.

Los precios se negocian mucho entre los productores y los mayoristas. La información más relevante sobre precios para apoyar a los productores en su toma de decisiones es el precio mayorista por entrega en Nassau. Además, los precios minoristas podrían reportarse para brindar una idea más global de la situación de los precios. Por otro lado, se podría considerar el reportar precios por isla con el afán de ayudar a los productores en sus negociaciones a nivel de finca.

El producto principal de exportación es la toronja. Los productos importados incluyen: cebolla, papa irlandesa, lechuga, tomate, zanahoria, chile dulce, naranja, plátano, lima, maíz dulce, banano y melón.

Estados Unidos es su socio principal de comercio, con otros países del Caribe sufriendo el resto de las importaciones.

Dado que las Bahamas no tiene un SIMA funcional, no fue posible llevar a cabo una evaluación de los reporteros, el programa de capacitación o de los informes. Sin embargo, los datos de producción y otros recolectados por el Ministerio no siempre son los más actuales. Debería recalcar que para que un programa SIMA tenga éxito, la información debe recolectarse y divulgarse de manera oportuna.

No se han desarrollado grados o estándares de calidad, pero los mayoristas utilizan niveles de calidad para establecer precios y comerciar productos.

Se hizo una presentación sobre el establecimiento y manejo de un SIMA. Los asistentes incluyeron el personal del Ministerio, productores y organizaciones para productores, cadenas minoristas de distribución, hoteles y empacadores/procesadores. Además, se llevó a cabo una reunión con el Banco Interamericano de Desarrollo para discutir el desarrollo del programa.

Después de las visitas con funcionarios del Ministerio y con los beneficiarios directos, se determinó que existe la necesidad de un programa SIMA para apoyar a los productores y otros en la comercialización de sus productos. El alcance de este programa, debido a la naturaleza de su cadena de comercialización y el sistema de transporte, no requiere ser muy extensivo para poder brindar una base sólida de información de mercados. Y aunque el transporte es un asunto importante y representa un gasto en cuanto a la comercialización de productos, hay pocos actores en el mercado que habría que contactarse para obtener la información relevante de mercados.

Fortalezas:

Compromiso para con el establecimiento del programa y apoyo de parte del Ministerio
Apoyo para el programa de parte de los beneficiarios directos

Posibilidad de manejar un programa SIMA sin la necesidad de mucho personal

Debilidades:

Falta de un plan detallado para el desarrollo del programa

Financiamiento para el desarrollo del programa

Falta de definición en cuanto a los niveles de calidad

Recomendaciones:

- Establecer un programa de información de mercados en el Ministerio de Agricultura y Recursos Marinos.
- Seleccionar el personal para encargarse del programa – debería requerir una solo persona para manejar el día a día del programa.
- Seleccionar y emplear personal existente para recolectar los datos.
- Identificar fuentes de financiamiento para el desarrollo del programa.
- Seleccionar los mercados y las islas para el informe semanal de precios. Se recomienda no reportar los precios de las instalaciones de empaque.
- Seleccionar de 10 a 20 productos para iniciar el programa SIMA.
- Establecer un informe de costos de flete entre islas, incluyendo tamaño de envío.
- Establecer políticas y procedimientos para recolectar, agregar y divulgar la información, haciendo uso de estándares de calidad de productos o de una terminología uniforme.
- Llevar a cabo un programa de capacitación para reporteros.
- Desarrollar un manual para reporteros.