









Tabla A.2.6-2 INGRESO Y GASTOS DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA (1/5)

PAPA				Unidad: Bs
Item	Costo Fijo	Costo Variable	Total	
1. Ingreso (ventas)	-	3,258,160	3,258,160	
2. Gasto (compra)	-	3,109,600	3,109,600	
Utilidad Bruta	-	148,560	148,560	
3. Otros gastos	29,500	83,720	113,220	
(1) Mano de obra	-	71,760	71,760	
(2) Costo de material de empaque	-	11,960	11,960	
(3) Alquiler de puestos de venta	29,200	-	29,200	
(4) Impuesto	300	-	300	
4. Utilidad antes de impuesto	-	-	35,640	
5. Utilidad después de impuesto	-	-	35,340	

Notas:

(1) Supuestos

Producto : Papa

Volumen manejado : 46 ton/semana = 2,392 ton/año

Pérdida en el proceso de mayoreo : 2%

Precio de compra : Bs 15/@ = Bs 1.30/kg = Bs 1,300/ton x 2,392 ton/año  
= Bs 3,109,600 / año

Precio de venta : Bs 16/@ = Bs 1.39/kg = Bs 1,390/ton x 2,392 ton/año x 0.98  
= Bs 3,258,160 / año

Costo de mano de obra : Bs 3/bolsa = Bs 0.03/kg = Bs 30/ton x 2,392 ton/año = Bs 71,760/año

Costo de material de empaque : Bs 2/bolsa (Vida útil:4 veces de uso) x 10 bolsas/ton = Bs 20/ton/4 veces  
= Bs 5/ton x 2,392 ton/año = Bs 11,960/año

Alquiler de puestos de venta : Bs 14,600 / año x 2 secciones = Bs 29,200 / año

Impuesto : Bs 300/año

(2) Alquiler de puestos de venta : Bs 40 / día / sección = Bs 14,600 / año / sección

(3) Impuesto: regimen simplificado RTS: tasa estándar para utilidad no calculada sobre las ventas

Tabla A.2.6-2 INGRESO Y GASTOS DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA (2/5)

TOMATE				Unidad: Bs
Item	Costo Fijo	Costo Variable	Total	
1. Ingreso (ventas)	-	2,045,160	2,045,160	
2. Gasto (compra)	-	1,794,000	1,794,000	
Utilidad Bruta	-	251,160	251,160	
3. Otros gastos	43,500	55,734	99,234	
(1) Mano de obra	-	35,880	35,880	
(2) Costo de material de empaque	-	19,854	19,854	
(3) Alquiler de puestos de venta	43,800	-	43,800	
(4) Impuesto	300	-	300	
4. Utilidad antes de impuesto	-	-	151,626	
5. Utilidad después de impuesto	-	-	151,926	

Notas:

(1) Supuestos

- Producto : Tomate
- Volumen manejado : 46 ton/semana = 2,392 ton/año
- Pérdida en el proceso de mayoreo : 5%
- Precio de compra : Bs 15/caja = Bs 0.75/kg = Bs 750/ton x 2,392 ton/año  
= Bs 1,794,000 / año
- Precio de venta : Bs 18/caja = Bs 0.90/kg = Bs 900/ton x 2,392 ton/año x 0.95  
= Bs 2,045,160 / año
- Costo de mano de obra : Bs 3/10 cajas = Bs 0.015/kg = Bs 15/ton x 2,392 ton/año  
= Bs 35,880/año
- Costo de material de empaque : Bs 2.0/caja (Vida útil: 12 veces de uso) x 50 cajas/ton  
= Bs 100/ton x 12 veces = Bs 8.3/ton x 2,392 ton/año = Bs 19,854/año
- Alquiler de puestos de venta : Bs 14,600 / año x 3 secciones (incl. almacén de cajas vacías)  
= Bs 43,800 / año
- Impuesto : Bs 300/año

(2) Alquiler de puestos de venta : Bs 40 / día / sección = Bs 14,600 / año / sección

(3) Impuesto: regimen simplificado RTS: tasa estándar para utilidad no calculada sobre las ventas

Tabla A.2.6-2 INGRESO Y GASTOS DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA (3/5)

CEBOLLA			Unidad: Bs
Item	Costo Fijo	Costo Variable	Total
1. Ingreso (ventas)	-	1,218,963	1,218,963
2. Gasto (compra)	-	932,880	932,880
Utilidad Bruta	-	286,083	286,083
3. Otros gastos	29,500	83,720	113,220
(1) Mano de obra	-	71,760	71,760
(2) Costo de material de empaque	-	11,960	11,960
(3) Alquiler de puestos de venta	29,200	-	29,200
(4) Impuesto	300	-	300
4. Utilidad antes de impuesto	-	-	173,163
5. Utilidad después de impuesto	-	-	172,863

Notas:

(1) Supuestos

Producto	: Cebolla
Volumen manejado	: 46 ton/semana = 2,392 ton/año
Pérdida en el proceso de mayoreo	: 2%
Precio de compra	: Bs 4.5/@ = Bs 0.39/kg = Bs 390/ton x 2,392 ton/año = Bs 932,880 / año
Precio de venta	: Bs 6.0/@ = Bs 0.52/kg = Bs 520/ton x 2,392 ton/año x 0.98 = Bs 1,218,963 / año
Costo de mano de obra	: Bs 3/bolsa = Bs 0.03/kg = Bs 30/ton x 2,392 ton/año = Bs 71,760/año
Costo de material de empaque	: Bs 2/bolsa (Vida útil: 4 veces de uso) x 10 bolsas/ton = Bs 20/ton/4 veces = Bs 5/ton x 2,392 ton/año = Bs 11,960/año
Alquiler de puestos de venta	: Bs 14,600 / año x 2 secciones = Bs 29,200 / año
Impuesto	: Bs 300/año

(2) Alquiler de puestos de venta : Bs 40 / día / sección = Bs 14,600 / año / sección

(3) Impuesto: regimen simplificado RTS: tasa estándar para utilidad no calculada sobre las ventas

Tabla A.2.6-2 INGRESO Y GASTOS DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA (4/5)

PLATANO

Unidad: Bs

Item	Costo Fijo	Costo Variable	Total
1. Ingreso (ventas)	-	717,600	717,600
2. Gasto (compra)	-	657,800	657,800
Utilidad Bruta	-	59,800	59,800
3. Otros gastos	29,500	11,960	41,460
(1) Mano de obra	-	11,960	11,960
(2) Costo de material de empaque	-	0	0
(3) Alquiler de puestos de venta	29,200	-	29,200
(4) Impuesto	300	-	300
4. Utilidad antes de impuesto	-	-	18,640
5. Utilidad después de impuesto	-	-	18,340

Notas:

(1) Supuestos

- Producto : Plátano
- Volumen manejado : 46 ton/semana = 2,392 ton/año
- Pérdida en el proceso de mayoreo : 25%
- Precio de compra : Bs 5.5/racimo (20kg) = Bs 275/ton x 2,392 ton/año  
= Bs 657,800 / año
- Precio de venta : Bs 8/racimo (20kg) = Bs 400/ton x 2,392 ton/año x 0.75  
= Bs 717,600 / año
- Costo de mano de obra : Bs 0.1/racimo = Bs 5/ton x 2,392 ton/año = Bs 11,960/año
- Costo de material de empaque : 0
- Alquiler de puestos de venta : Bs 14,600 / año x 2 secciones = Bs 29,200 / año
- Impuesto : Bs 300/año

(2) Alquiler de puestos de venta : Bs 40 / día / sección = Bs 14,600 / año / sección

(3) Impuesto: regimen simplificado RTS: tasa estándar para utilidad no calculada sobre las ventas



Tabla A.2.6-2 INGRESO Y GASTOS DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA (5/5)

CITRICOS			Unidad: Bs
Item	Costo Fijo	Costo Variable	Total
1. Ingreso (ventas)	-	1,678,000	1,678,000
2. Gasto (compra)	-	1,619,200	1,619,200
Utilidad Bruta	-	58,800	58,800
3. Otros gastos	29,500	25,760	55,260
(1) Mano de obra	-	11,040	11,040
(2) Costo de material de empaque	-	14,720	14,720
(3) Alquiler de puestos de venta	29,200	-	29,200
(4) Impuesto	300	-	300
4. Utilidad antes de impuesto	-	-	3,840
5. Utilidad después de impuesto	-	-	3,540

Notas:

(1) Supuestos

- Producto : Cítricos (Naranjas), 4 meses de cosecha/año
- Volumen manejado : 46 ton/semana = 736 ton/año
- Pérdida en el proceso de mayoreo : 5%
- Precio de compra : Bs 22/100 unidades = Bs 22/10kg = Bs 2,200/ton x 736 ton/año  
= Bs 1,619,200 / año
- Precio de venta : Bs 24/100 unidades = Bs 24/10kg = Bs 2,400/ton x 736 ton/año x 0.95  
= Bs 1,678,080 / año
- Costo de mano de obra : Bs 1.5/10 cajas (10kg) = Bs 0.015/kg = Bs 15/ton x 736 ton/año  
= Bs 11,040/año
- Costo de material de empaque : Bs 5/caja (Vida útil: 25 veces de uso) x 100 cajas/ton = Bs 500/ton/25 veces  
= Bs 20/ton x 736 ton/año = Bs 14,720/año
- Alquiler de puestos de venta : Bs 14,600 / año x 2 secciones = Bs 29,200 / año
- Impuesto : Bs 300/año

(2) Alquiler de puestos de venta : Bs 40 / día / sección = Bs 14,600 / año / sección

(3) Impuesto: regimen simplificado RTS: tasa estándar para utilidad no calculada sobre las ventas

Tabla A.2.6-3 PUNTO DE EQUILIBRIO DE LOS MAYORISTAS EN EL NUEVO MERCADO MAYORISTA

Unidad: Bs

Item	Papa	Tomate	Cebolla	Plátano	Cítricos
FC (Bs.)	29,500	43,500	29,500	29,500	29,500
VC (Bs.)	3,193,320	1,849,734	1,016,600	559,760	1,644,960
Vcu (Bs/kg)	1	1	0	0	2
Pu (Bs/kg)	1.390 x 0.98 = 1.362	0.900 x 0.95 = 0.855	0.520 x 0.98 = 0.510	0.400 x 0.75 = 0.300	2.400 x 0.95 = 2.280
Pu-Vcu (Bs/kg)	0	0	0	0	0
Qe (ton/año)	1,093	530	349	1,475	656
Qe (ton/semana)	21	10	7	28	41

Notas:

Ecuación de Punto de Equilibrio:  $Q_e = FC/Pu - Vcu$

Qe = Punto de Equilibrio

FC: Costo Fijo (Bs.)

VC: Costo Variable (Bs.)

Vcu: Costo Variable por Unidad (Bs/kg)

Pu: Precio Unitario (Bs/kg)

Tabla A.2.6-4 INGRESO NETO DE MAYORISTAS EN EL NMM (2005, 2010)

Unidad: Bs/año o US\$/año

Productos	Ventas A	Precio de Compra B	Ingreso Bruto C=A-B	Costo Variable D	Costo Fijo <sup>1</sup> E	No. de Mayoristas F	para 2005	para 2005	para 2010
							Ingreso Neto (Bs) G=(C-D-E)xF	Ingreso Neto (US\$)	Ingreso Neto (US\$)
<b>Mayoristas Traslados desde el Mercado Abasto</b>									
Papa	3,258,160	3,109,600	148,560	83,720	26,630	30	1,146,300		
Tomate	2,045,160	1,794,000	251,160	55,734	47,205	10	1,482,210		
Cebolla	1,218,963	932,880	286,083	83,720	47,130	28	4,346,524		
Banano	717,600	657,800	59,800	11,960	16,346	19	598,386		
Cítricos	1,678,000	1,619,200	58,800	25,760	16,346	1	16,694		1,620,665
Sub Total						88	7,590,114	1,350,554	
<b>Productores/CAICO/CAISY/Asociaciones de Supermercados<sup>2</sup></b>							1,119,853		
<b>Total</b>							<b>8,709,967</b>	<b>1,549,816</b>	<b>1,859,779</b>

Observaciones:

1. El costo fijo se basa en los mayoristas existentes en el Mercado Abasto y asume que son las utilidades descontando impuestos (ver Tabla 3-22 en el Informe Principal).
2. El ingreso neto de productores/CAICO/CAISY/Asociaciones de Supermercados se calcula como 9/61 del ingreso neto de mayoristas trasladados desde el Mercado Abasto. Ver Informe Principal, Capítulo 3.22, (2), 2), d.

**Tabla A.2.6-5 DECLARACION DE UTILIDADES Y FLUJO DE CAJA PARA EL CUERPO DE MANEJO DE NUEVO MERCADO MAYORISTA**

Unit: USS

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
<b>I Estado de Ingreso</b>														
A. Ingreso	173,724	348,071	348,809	349,548	350,624	351,701	352,778	353,854	354,931	355,008	357,084	358,161	359,237	
1) Alquiler ojeostos	162,367	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	324,733	
2) Entrada camionetas	11,357	23,338	24,076	24,815	25,891	26,968	28,045	29,121	30,198	31,274	32,351	33,428	34,504	
B. Gasto	283,362	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	
1) Operación	66,744	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	
2) Mantenimiento	28,641	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	
3) Depreciación	187,977	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	
4) Interés														
C. Ingreso antes de depr. e interés	78,338	157,301	158,039	158,778	159,854	160,931	162,008	163,084	164,161	165,237	166,314	167,391	168,467	
D. Ingreso neto	-109,639	-218,654	-217,915	-217,176	-216,100	-215,023	-213,947	-212,870	-211,793	-210,717	-209,640	-208,564	-207,487	
<b>Flujo de Caja</b>														
A. Fuente de fondos	8,152,423	8,424,904	157,301	158,039	158,778	159,854	160,931	162,008	163,084	164,161	165,237	166,314	167,391	168,467
1) Gobierno	8,152,423	8,346,566												
2) Credito														
3) Recurso propio														
4) Depreciación														
5) Ingreso neto														
B. Uso de Fondos	8,152,423	8,346,566				52,007					82,344			
1) Edificio	8,073,969	8,298,337												
2) Equipo	78,454	48,229												
3) Reinversión														
4) Repago del credito														
C. Flujo de caja neto	78,338	157,301	158,039	158,778	159,854	160,931	162,008	163,084	164,161	165,237	166,314	167,391	168,467	

**Notas:**

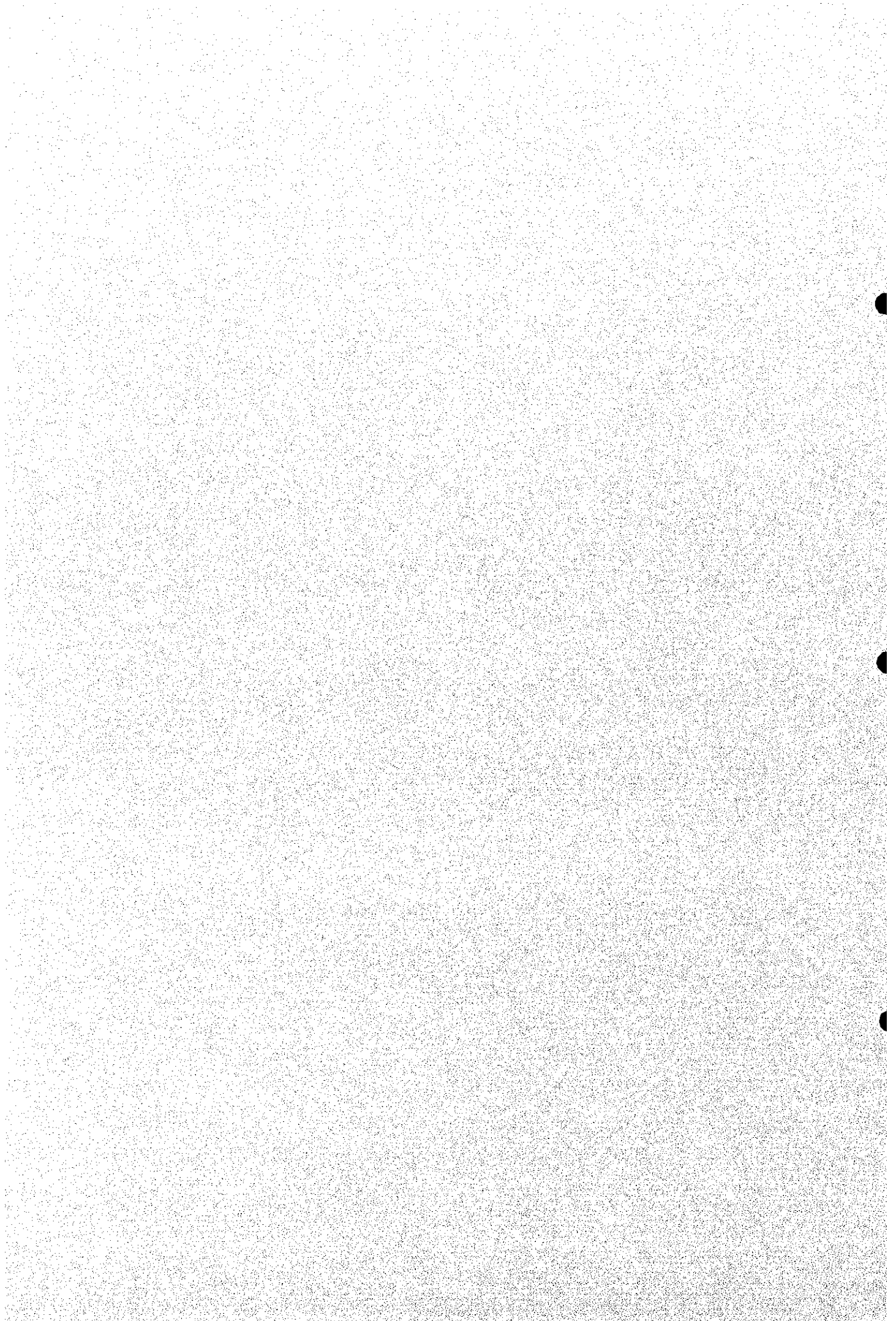
1. El Ingreso y los Gastos durante el primer año de operación serán aproximadamente la mitad de las operaciones de un año normal debido a la construcción por fases.
2. Renta de los puestos de los mayoristas es Bs.25/día por puesto (15 sqm)
3. Tarifa de vehículos a Bs.1 para camionetas, Bs.3 para camionetas de 5 ton, Bs.5 para camionetas de 10 ton y Bs.10 para camionetas de 20 ton.
4. Los costos de Depreciación, Mantenimiento y Reinversión se calculan basados en el 65% de los costos del Edificio/Equipo asumiendo que la depreciación, el mantenimiento y la reinversión se toman a precios locales por contratistas/abastecedores locales.
5. Los gastos de operación (personal, servicios, electricidad, etc.) se han racionalizado para la operación efectiva.

Tabla A.2.6-6 DECLARACION DE UTILIDADES Y FLUJO DE CAJA PARA EL CUERPO DE MANEJO DE NUEVO MERCADO MAYORISTA (RENDA AUMENTADA PARA CUBRIR DEPRECIACION)

	Unit: US\$															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
<b>I</b>																
<b>Estado de Ingreso</b>	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
A. Ingreso	282,500	566,248	519,573	567,725	569,202	571,356	573,509	575,662	577,815	579,969	582,122	584,275	586,428	588,582	590,735	592,888
1) Alquiler ojetos	259,786	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573	519,573
2) Entrada camionetas	22,714	46,675	48,152	49,629	49,629	51,783	53,936	56,089	58,242	60,396	62,549	64,702	66,855	69,009	71,162	73,315
B. Gasto	283,362	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724	566,724
1) Operación	66,744	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488	133,488
2) Mantenimiento	28,641	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282	57,282
3) Depreciación	187,977	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954	375,954
4) Inerés																
C. Ingreso antes de depre. e interés	187,115	375,478	376,955	378,432	380,586	382,739	384,892	387,045	389,199	391,352	393,505	395,658	397,811	399,965	402,118	404,271
D. Ingreso neto	-862	-476	1,001	2,478	4,631	6,785	8,938	11,091	13,244	15,398	17,551	19,704	21,857	24,010	26,164	28,317
<b>Flujo de Caja</b>																
A. Fuente de fondos	8,152,423	8,533,681	375,478	376,955	378,432	380,586	382,739	384,892	387,045	389,199	391,352	393,505	395,658	397,811	399,965	402,118
1) Gobierno	8,152,423	8,346,566														
2) Crédito																
3) Recurso propio																
4) Depreciación																
5) Ingreso neto																
B. Uso de Fondos	8,152,423	8,346,566														
1) Edificio	8,073,969	8,298,337														
2) Equipo	78,454	48,229														
3) Reversión																
4) Repago del crédito																
C. Flujo de caja neto	187,115	375,478	376,955	378,432	380,586	382,739	384,892	387,045	389,199	391,352	393,505	395,658	397,811	399,965	402,118	404,271

Notas:

1. El Ingreso y los Gastos durante el primer año de operación serán aproximadamente la mitad de las operaciones de un año normal debido a la construcción por fases.
2. Remol de los puestos de los mayorista es Bs.400/día por puesto (15 sqm)
3. Tarifa de vehículos a Bs.2 para camionetas, Bs.6 para camionetas de 5 ton, Bs.10 para camionetas de 10 ton y Bs.20 para camionetas de 20 ton.
4. Los costos de Depreciación, Mantenimiento y Reversión se calculan basados en el 65% de los costos del Edificio/Equipo asumiendo que la depreciación, el mantenimiento y la reversión se toman a precios locales por contratistas/abastecedores locales.
5. Los gastos de operación (personal, servicios, electricidad, etc.) se han racionalizado para la operación efectiva.

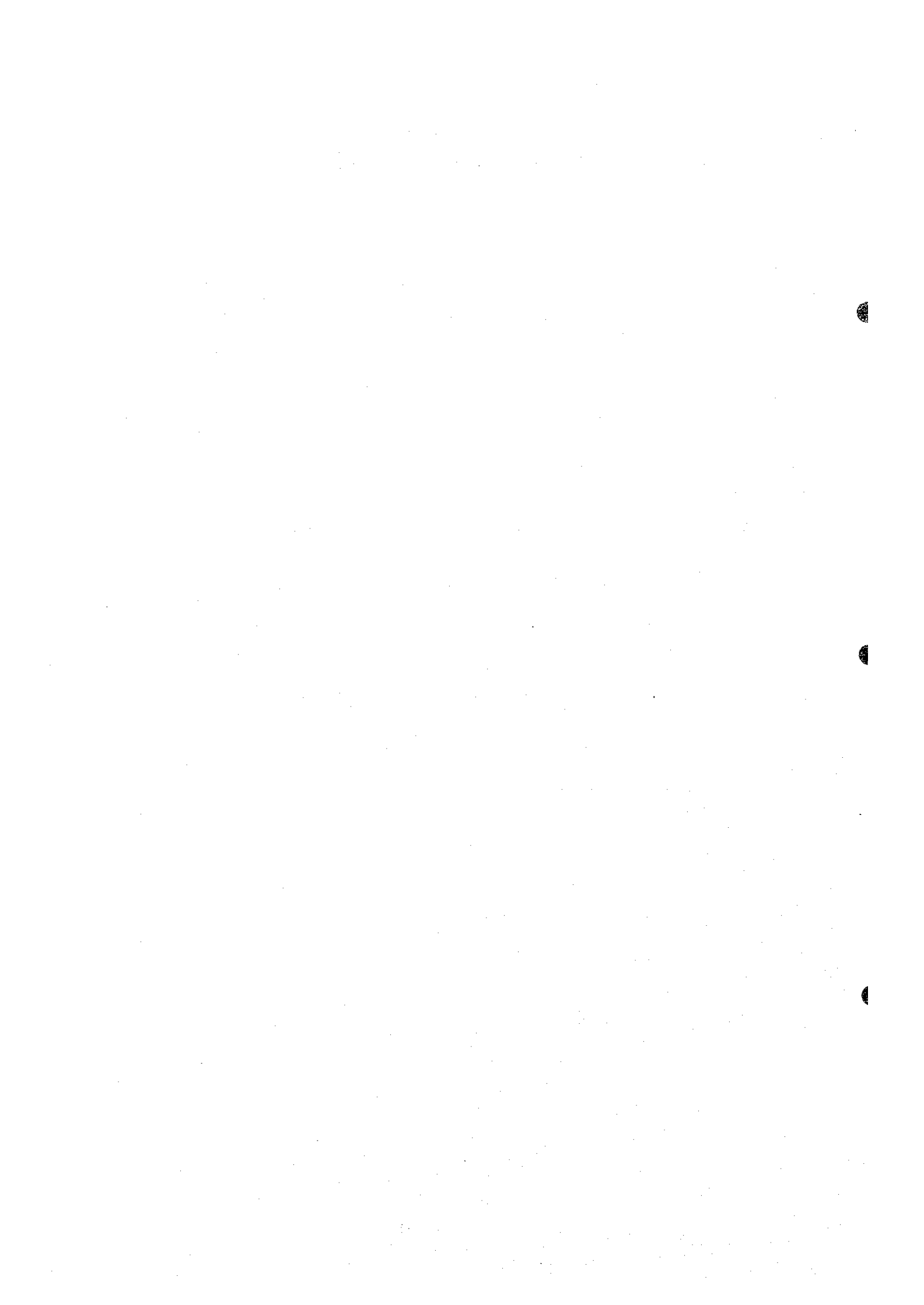


**ANEXO 2**

**Sistema de Mercado de Frutas y Vegetales y Planificación del Mercado Mayorista**

**Documentos de Referencia**

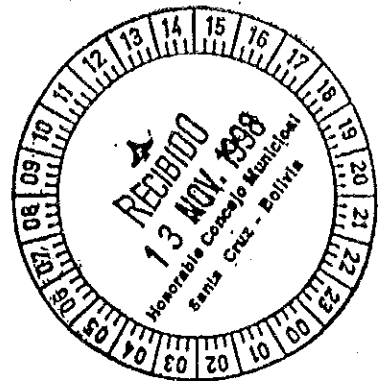
**Cartas y Minutas de Reunión Oficiales sobre la Determinación  
del Sitio del Proyecto del Nuevo Mercado Mayorista**





98-01532

11 de noviembre de 1998  
DDDS. OF. N° 507/98



Señor:  
Dr. Bismark Kreidler  
PRESIDENTE DEL HONORABLE  
CONCEJO MUNICIPAL  
Ciudad.-

REF.: SOLICITUD CUMPLIMIENTO DE COMPROMISO ASUMIDO EN EL  
CONVENIO INTERINSTITUCIONAL PLAN MAESTRO DE  
COMERCIALIZACION FRUTIHORTICOLA.-


De mi mayor consideración:

Por intermedio de la presente, me dirijo a Ud. en su calidad de presidente del Honorable Concejo Municipal de Santa Cruz de la Sierra, para que realice las gestiones que sean necesarias para dar cumplimiento al compromiso asumido por el Gobierno Municipal en el Convenio Interinstitucional Plan Maestro de Comercialización Frutihortícola, el mismo que consiste en *"dotar el terreno necesario y suficiente para la construcción del nuevo mercado mayorista según el diseño inicial y ampliaciones futuras"*.

En ese sentido, tenemos conocimiento que la Oficina Técnica del Plan Regulador en el oficio O.G.G.N° 122/98 del 27 de octubre, dirigido a su persona, ha identificado dos posibles lotes para la construcción del futuro Mercado Mayorista Campesino. Ante lo cual, el equipo técnico del JICA ha elegido el "Lote B" como la mejor opción para la ubicación del mercado, con una extensión de seis hectáreas.

Por lo anteriormente expuesto, solicitamos sea tomada en cuenta la selección arriba señalada y consiguientemente se realice en el menor tiempo posible la expropiación del terreno en cuestión, en el marco de lo establecido en la Ley Orgánica de Municipalidades en el Título IV, capítulo IV. Esta medida permitirá al equipo técnico del JICA realizar el levantamiento topográfico de la zona donde será construido el futuro mercado

Con este motivo, reiteramos a Ud. nuestras consideraciones más distinguidas.

  
Rafael Soto Pinto  
DIRECTOR DEPARTAMENTAL  
DE DESARROLLO SOSTENIBLE





REPUBLICA DE BOLIVIA  
PREFECTURA DEL DEPARTAMENTO  
SANTA CRUZ

18/ NOV. /1998.  
OF. D.D.D.S.U.P.100/98

ING. ROBERTO RIOS VALDEZ  
JEFE FISCALIZACIÓN DOBLE VÍA LA GUARDIA - SANTA CRUZ

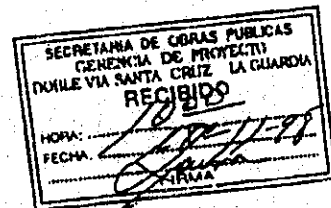
REF.- SOLICITUD DE INFORMACIÓN SOBRE LA DOBLE VÍA LA GUARDIA-SANTA CRUZ  
EN EL TRAMO DE LA U.V. 189

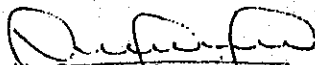
Distinguido ingeniero:

El Objeto de la siguiente solicitud de información del acceso directo de la doble vía La Guardia - Santa Cruz sobre la U. V. 189, es para poder analizar la ubicación con respecto a la ubicación Del Nuevo Mercado Mayorista . La oficina Técnica del Plan Regulador en el oficio O.G.G.No 122/98 del 27 de octubre, ha identificado dos posibles lotes para la construcción del futuro Mercado Mayorista Campesino , alternativas A y B .

Además solicitamos a su autoridad la referencia técnica adecuada para la elección de una de las alternativas A o B , ya que la doble vía es de alto tráfico y será de mucha importancia conocer el tramo para identificar los retornos , rotondas y futuras avenidas y calles perimetrales a la opción B .  
( adjuntar los planos correspondientes del análisis. ) , contando con su valiosa colaboración .

Saludamos a usted con las consideraciones más distinguidas.  
Atentamente,





Lic. Guillermo Serrate Céspedes

CONTRAPARTE NAL. DEL PROYECTO COMERCIALIZACIÓN FRUTIHORTICOLA







**SECRETARIA DE OBRAS PUBLICAS GOBIERNO MUNICIPAL**

\*El Gobierno Municipal es autónomo. En las capitales de departamento, habrá un Concejo Municipal y un Alcalde\* Art. 200 C.P.E.

**OF-DVLG-GP-525/98**

á, 23 de Noviembre de 1998

Señor  
Lic. Guillermo Serrate Céspedes  
**CONTRA PARTE NACIONAL DEL PROYECTO  
COMERCIALIZACION FRUTIHORTICULA**  
Presente.-

**Ref.- SU OFICIO DDD. SUP. 100/98**

Distinguido Licenciado:

De acuerdo a la solicitud contenida en su oficio de referencia, por la presente señalo a usted lo siguiente:

El Proyecto Santa Cruz - La Guardia es una obra vial que tiene además un sistema de drenaje pluvial ubicado en el centro de la vía, ciclovías, paisajismo, iluminación, construcción de intersecciones o rotondas señalizaciones ( se adjunta un perfil geométrico de la vía).

Referente a la alternativa A y B señalada en su oficio, expreso lo siguiente :

- 1.- Ambas alternativas estan muy próximas (400 mts. aprox.) al 8vo. anillo (sector Colegio Berea), allí se tiene previsto la construcción de una intersección incluyendo sus retornos vehiculares.
- 2.- Como se podrá apreciar en el perfil geométrico adjunto, se tiene 3 vias de ida y 3 de vueltas cada una de 3,50 mts. de ancho.

De lo expuesto anteriormente se puede deducir que al definir unas de las alternativas dependerá del acceso vehicular hacia el lugar donde se construirá el mercado sin interrumpir el tráfico en ambos sentidos, garantizando la seguridad tanto vehicular como peatonal.

Por otra parte, si bien este proyecto (Doble vía a la Guardia), contempla un sistema de drenaje pluvial, este de ninguna manera puede servir para sistema de drenaje sanitario (aguas servidas o desecho líquido).

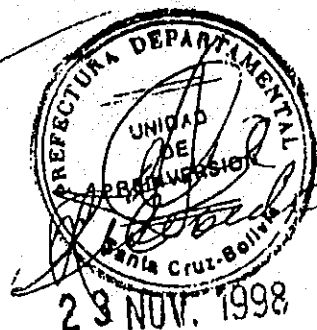
En tal sentido la mejor alternativa desde el Dpto. de vista del proyecto es la mas alejada a la vía, sin embargo un estudio de impacto ambiental será el que determine como último la ubicación del mismo

Es todo lo que informo a usted respecto a su solicitud, esperando que sea de su satisfacción lo expresado, sin otro particular me despido muy atentamente.

Sin otro particular, saludo a usted muy atentamente.

Ing. Roberto F. Ríos Valdéz  
**GERENTE FISCALIZACION PROYECTO  
DOBLE VIA SANTA CRUZ - LA GUARDIA**

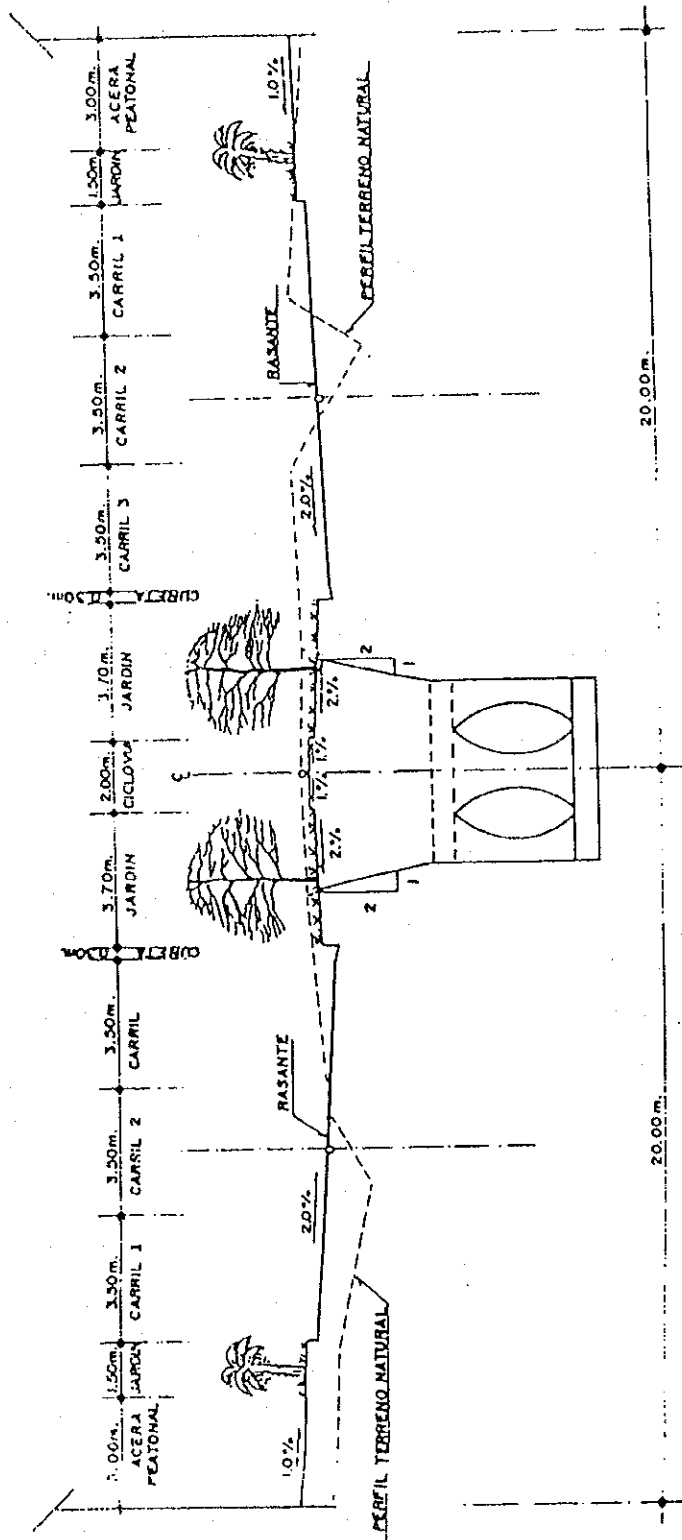
cc. Arch.  
RFRV./Lht.



SUPERVISION TECNICA DE OBRAS DE LA CONSTRUCCION DE LA DOBLE VIA SANTA CRUZ - LA GUARDIA

# TRAMO CUARTO ANILLO - K.M. 5

## SECCION TIPO DISEÑO REVISADO



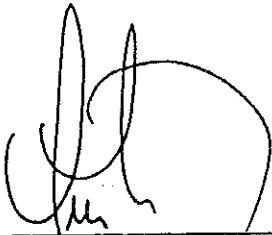
CONNAL S.R.L.

Esc. H.: 1:200  
V.: 1:100

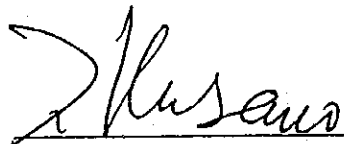
GRAFICO N°

**ACTA DE LA REUNION  
SOBRE EL LUGAR  
DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA  
EN  
SANTA CRUZ - BOLIVIA**

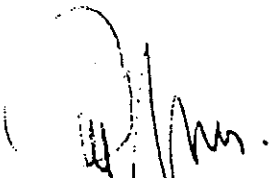
Santa Cruz, Noviembre 25, 1998



Arq. Oscar Barbero  
Gerente del Plan Regulador  
de la Ciudad de Santa Cruz  
República de Bolivia



Tateo Kusano  
Líder del Equipo JICA  
Equipo de Estudio JICA



Arq. Freddy Gianella  
Director de Planificación Urbana  
del Plan Regulador de la Ciudad  
de Santa Cruz  
República de Bolivia



Lic. Guillermo Serrate  
Dirección de Desarrollo  
Sostenible  
Prefectura de Santa Cruz  
República de Bolivia

ACTA DE LA REUNION  
SOBRE EL LUGAR  
DEL NUEVO MERCADO MAYORISTA  
EN  
SANTA CRUZ - BOLIVIA

Fecha: 25 de noviembre de 1998  
Lugar: Salón de Conferencia del Plan Regulador de la Ciudad de Santa Cruz  
Participantes: Arq. Oscar Barbery S. (Consejo del Plan Regulador)  
Arq. Gianella (Consejo del Plan Regulador)  
Lic. Guillermo Serrate (Dirección de Desarrollo Sostenible)  
Arq. Sara Barrancos (Dirección de Desarrollo Sostenible)  
Mr. Tateo Kusano (Equipo de Estudio JICA)  
Mr. Mutsumi Gando (Equipo de Estudio JICA)  
Mauricio Quintela (Interprete del Equipo de Estudio JICA)

Esta reunión se sostuvo con la presencia de los representantes del Plan Regulador de la Ciudad de Santa Cruz, los representantes de la Dirección de Desarrollo Sostenible de la Prefectura del Departamento de Santa Cruz y el Equipo de Estudio JICA, con el propósito de llegar en conjunto a un acuerdo formal sobre el lugar para el Nuevo Mercado Mayorista y para realizar los arreglos necesarios para dar curso a los estudios de suelos (estudios topográficos, de suelo y agua) para el Nuevo Mercado Mayorista, contemplados en el Estudio de Factibilidad para el Mejoramiento del Sistema de Mercadeo Agrícola en Santa Cruz.

Como resultado de esta reunión se llegó a las siguientes conclusiones:

- (1) En las reuniones del Informe Intermedio del Estudio, llevadas a cabo el 30 de octubre de 1998 y el 3 de noviembre de 1998, los representantes de la Prefectura de Santa Cruz, del Gobierno Municipal, Ministerio de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural y del Vice Ministerio de Inversión Pública y Financiamiento Externo - Ministerio de Finanzas, aprobaron a la U.V. 189 de la Ciudad de Santa Cruz como el lugar donde se conducirá el estudio de factibilidad para el nuevo mercado mayorista. Aceptando esta aprobación, el Plan Regulador, el Departamento de Desarrollo Sostenible y el Equipo de Estudio JICA confirmaron que uno de los lotes en la U.V. 189 (localizado a aproximadamente 500 metros sudeste de la Ruta 4, terreno de 9,17 hectáreas, refiérase a la hoja adjuntada) es el Lugar para el Nuevo Mercado Mayorista.
- (2) El Plan Regulador y la Dirección de Desarrollo Sostenible entendieron como urgente y necesario obtener una Ordenanza del Concejo Municipal con el propósito de iniciar los procedimientos legales para la preparación del terreno, con el objeto de que el Estudio pueda continuar.
- (3) El Plan Regulador y la Dirección de Desarrollo Sostenible también entendieron que era necesario empezar con los estudios topográficos de suelo y agua en el lugar de la U.V. 189, de forma paralela a los trámites de obtención de la Ordenanza del Concejo Municipal. Por ende, el Plan Regulador aceptó entregar apoyo técnico a la Dirección de Desarrollo Sostenible para que se lleven a cabo los trabajos topográficos en el lugar. La Dirección de Desarrollo Sostenible también aceptó brindar apoyo legal y técnico al Equipo de Estudio JICA para la realización de los estudios de suelo y agua en el lugar.





REPUBLICA DE BOLIVIA  
PREFECTURA DEL DEPARTAMENTO  
SANTA CRUZ

OF.D.P.-DDDS.568/98

, 01 de Diciembre de 1998

Señor

Dr. Bismar Kreidler F.  
PRESIDENTE H. CONSEJO MUNICIPAL  
Presente.-

Ref : SOLICITUD DE HOMOLOGACIÓN DE CONVENIO Y PROMULGACIÓN DE ORDENANZA MUNICIPAL DE DECLARACIÓN DE TERRENO COMO DE UTILIDAD PÚBLICA - PLAN MAESTRO DE COMERCIALIZACIÓN FRUTIHORTICOLA (MERCADO MAYORISTA).-

De nuestra mayor consideración:

Me dirijo a su autoridad para solicitarle se proceda con carácter de urgencia a la homologación de Convenio Inter-institucional firmado entre el Gobierno Municipal, la Prefectura del Departamento y otras Instituciones regionales a objeto de viabilizar la consecución del Proyecto citado en la referencia. Asimismo, es imperativo que se apruebe la ordenanza respectiva en la cual se declare el terreno considerado para la implementación del proyecto, como terreno de utilidad pública, a fin de que los técnicos de la Agencia de Cooperación Japonesa (JICA), procedan a efectuar los estudios faltantes en la etapa de factibilidad.

Cabe mencionar que la indicada Agencia de Cooperación, ha anunciado que suspenderá la realización del estudio de factibilidad, de no contar con la correspondiente autorización para efectuar los estudios de forma inmediata, truncando un proyecto de gran necesidad para el Municipio de Santa Cruz de la Sierra y el Departamento, con un financiamiento no reembolsable de 15 a 20 millones de dólares.

En vista de la urgencia que tiene el equipo técnico de JICA para realizar los estudios topográficos de suelo y agua, pido a usted que instruya al Plan Regulador prestar el apoyo correspondiente para realizar estos trabajos, a partir del día 2 del presente mes.

Considerando la situación de emergencia que nos encontramos, no dudamos de la deferencia positiva que encontrará la presente.

Sin otro particular reiteramos a usted nuestras consideraciones más distinguidas.



*Freddy Terrazas S.*  
Dr. Freddy Terrazas S.  
PREFECTO DEL DEPARTAMENTO



## **Ijevo Municipal**

*Gobierno y la Administración de los Municipios están a cargo de Gobiernos Municipales Autónomos y de Igual Jerarquía" Art. 200 C.P.E.*

OF. INT. SG. No. 689/98.-  
, diciembre 08 de 1.998.-

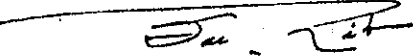
Señor  
Johnny Fernández Saucedo,  
**HONORABLE ALCALDE MUNICIPAL.**  
Su Despacho.-

REF.: REMISION ORDENANZA MUNICIPAL No. 048/98

Distinguido Señor Alcalde:

Mediante el presente remitimos a usted, la Ordenanza Municipal de referencia, que declara de necesidad y utilidad pública y consiguiente expropiación los terrenos ubicados en la Zona ZAPU, Distrito 10, colindante con la U.V. 189, con una superficie de 107.346,32 m<sup>2</sup>. Los terrenos expropiados serán destinados a la construcción de un Mercado Mayorista, considerando prioritario dentro de las políticas sobre abastecimiento y mercados del Gobierno Municipal.

Con este particular motivo, saludamos a usted muy atentamente.

  
Prof. Sarah Ribera de Ribera,  
**H. CONCEJAL SECRETARIA.**

  
Dr. Bismarck Kreidler Flores,  
**H. CONCEJAL PRESIDENTE.**

czm.  
c.c. : Arch.



## **Concejo Municipal**

*El Gobierno y la Administración de los Municipios están a cargo de Gobiernos Municipales Autónomos y de Igual Jerarquía" Art. 200 C.P.E.*

Por cuanto el Honorable Concejo Municipal.  
Ha sancionado la siguiente:

**ORDENANZA MUNICIPAL N.º. 048/98.**  
A. 7 de diciembre de 1998

**Dr. Bismarck Kreidler Flores**  
**PRESIDENTE DEL HONORABLE CONCEJO MUNICIPAL**  
**DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA**

### **CONSIDERANDO:**

Que, según la Ley Orgánica de Municipalidades en sus Arts. 82, 83, y 84, se faculta al Gobierno Municipal el derecho de expropiar bienes inmuebles, dentro de su jurisdicción, previa declaratoria de utilidad pública.

Que, la planificación y la promoción del desarrollo urbano se rigen por disposiciones tendientes a adoptar políticas, programas y proyectos en las diferentes áreas para el buen servicio a la comunidad.

Que, es competencia municipal la construcción, administración y mantenimiento de mercados, de conformidad al Art. 9º, numeral 7, de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Que, mediante Resolución Municipal No. 160/98 de 7 de diciembre de 1998, se aprobó el Convenio Interinstitucional Plan Maestro de Comercialización Frutihortícola, suscrito el 20 de noviembre de 1997, entre el Gobierno Municipal de Santa Cruz de la Sierra, la Prefectura del Departamento, Cámara Agropecuaria del Oriente, Asofrut y Federación Unica, con el objeto de realizar los estudios que justifiquen la necesidad de construir infraestructuras en mercados mayoristas y centros de acopio y se realice un diagnóstico completo de la situación de los rubros frutihortícolas.

Que, en el referido Convenio Interinstitucional, el Gobierno Municipal se compromete a dotar del terreno necesario y suficiente para la construcción del nuevo mercado.

### **CONSIDERANDO:**

Que, para estos casos se halla instituido el trámite de expropiación, contenido a los Arts. 19, atribución 14 y 82 de la Ley Orgánica de Municipalidades.

### **POR TANTO:**

El Honorable Concejo Municipal, en uso de las atribuciones conferidas por la Constitución Política del Estado y la Ley Orgánica de municipalidades, dicta la siguiente:

---

TELF.S.: 33-2783 / 33-3438 / 33-8596 • FAX: 367740 • CASILLA # 2729 • SANTA CRUZ - BOLIVIA



## Gobierno Municipal

orden y la Administración de los Municipios están a cargo de Gobiernos Municipales Autónomos y de igual jerarquía" Art. 200 C.P.E.

### ORDENANZA

**Artículo 1º.-** Declárese de necesidad y utilidad pública y consiguiente expropiación los terrenos ubicados en la Zona ZAPU, Distrito 10, colindante con la U.V. 189, con una superficie de 107.346,32 m<sup>2</sup>., limitados por los siguientes puntos de coordenadas.

1.-	V1 - 475486,29	8026927,02
2.-	V2 - 475647,98	8026745,38
3.-	V3 - 475318,58	8026466,93
4.-	V4 - 475140,60	8026633,07

**Artículo 2º.-** Los terrenos expropiados, serán destinados a la construcción de un Mercado Mayorista, considerado prioritario dentro de las políticas sobre abastecimiento y mercados del Gobierno Municipal.

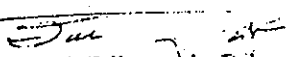
**Artículo 3º.-** Se instruye a la Oficina Técnica del Plan Regulador para que modifique la estructura vial y el uso de suelo del entorno de los terrenos expropiados.

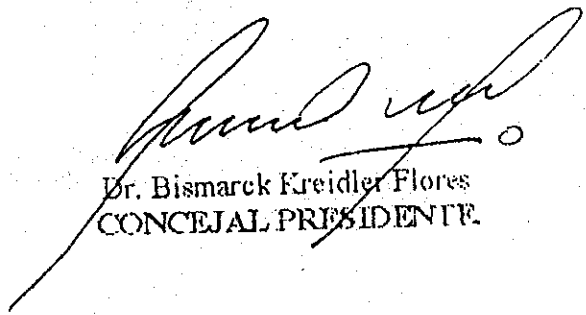
**Artículo 4º.-** Las personas naturales o jurídicas que se creyeran con derecho a la indemnización, deberán apersonarse ante el Departamento Legal del Gobierno Municipal, a objeto de acreditar sus derechos propietarios, dentro del término de 30 días a partir de la fecha, debiendo al efecto acompañar sus escrituras debidamente inscritas en Derechos Reales, Comprobantes de Pago de Impuestos al día y el Plano visado por el Plan Regulador.

**Artículo 5º.-** En caso que el estudio de factibilidad que contempla el Convenio Interinstitucional, requiera de otra área de terreno para la implementación del proyecto, el Gobierno Municipal se compromete a ubicar y dotar del terreno suficiente dentro de su jurisdicción, de acuerdo al compromiso contraído en el mencionado Convenio.

**Artículo 6º.-** El Ejecutivo Municipal queda encargado de la ejecución y cumplimiento de la presente Ordenanza Municipal, de conformidad al Art. 84 de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Es dada en el salón de sesiones del Honorable Concejo Municipal de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, a los siete días del mes de diciembre de mil novecientos noventa y ocho años.

  
Prof. Sarah Ribera de Ribera  
CONCEJAL SECRETARIA.

  
Dr. Bismarck Kreidler Flores  
CONCEJAL PRESIDENTE.



## Concejo Municipal

"El Gobierno y la Administración de los Municipios están a cargo de Gobiernos Municipales Autónomos y de Igual Jerarquía" Art. 200 C.P.E.

OF. INT. SG. No. 688/98.-  
 , diciembre 08 de 1.998.-

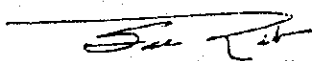
Señor  
Johnny Fernández Saucedo,  
**HONORABLE ALCALDE MUNICIPAL.**  
Su Despacho.-

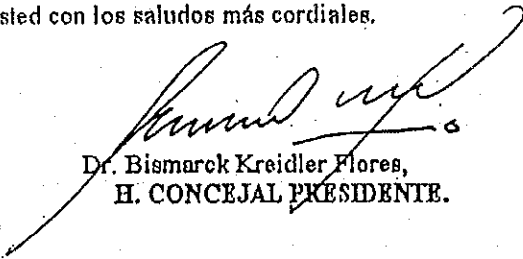
REF.: REMISION RESOLUCION MUNICIPAL No. 160/98

Distinguido Señor Alcalde:

Mediante el presente remitimos a usted, la Resolución Municipal de referencia, que aprueba el Convenio Interinstitucional Plan Maestro de Comercialización Frutihortícola; suscrito el 20 de noviembre de 1.997, entre el Gobierno Municipal de Santa Cruz de la Sierra con la Prefectura del Departamento de Santa Cruz, Cámara Agropecuaria del Oriente, Asohfrut y Federación Unica, de conformidad al Art. 19, numeral 11 de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Con este particular motivo, nos despedimos de usted con los saludos más cordiales.

  
Prof. Sarah Ribera de Ribera,  
H. CONCEJAL SECRETARIA.

  
Dr. Bismarck Kreidler Flores,  
H. CONCEJAL PRESIDENTE.

CETA.  
cc.: Arch.



## Concejo Municipal

"El Gobierno y la Administración de los Municipios están a cargo de Gobiernos Municipales Autónomos y de igual jerarquía" Art. 200 C.P.E.

### RESOLUCION MUNICIPAL No. 160/98

A. 7 de diciembre de 1998

#### CONSIDERANDO:

Que, es competencia municipal la construcción, administración y mantenimiento de mercados, de conformidad al Art. 9º, numeral 7 de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Que, el Gobierno Municipal de Santa Cruz de la Sierra ha participado de la suscripción de un Convenio Interinstitucional Plan Maestro de Comercialización Frutihortícola, suscrito el 20 de noviembre de 1997 conjuntamente con la Prefectura del Departamento, Cámara Agropecuaria del Oriente, Asohfrut y Federación Unica, con el objeto de realizar estudios que justifiquen la necesidad de construir infraestructuras en mercados mayoristas y centros de acopio.

Que, es necesario aprobar dicho convenio para asegurar su fiel cumplimiento.

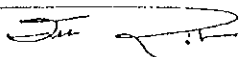
#### POR TANTO:

El Honorable Concejo Municipal, en uso de sus específicas atribuciones que le confiere la Ley Orgánica de Municipalidades, en sesión de fecha 07 de diciembre de 1998,

#### RESUELVE

Artículo Unico: Aprobar el Convenio Interinstitucional Plan Maestro de Comercialización Frutihortícola, suscrito el 20 de noviembre de 1997, entre el Gobierno Municipal de Santa Cruz de la Sierra con la Prefectura del Departamento de Santa Cruz, Cámara Agropecuaria del Oriente, Asohfrut y Federación Unica, de conformidad al Art. 19, numeral 11 de la Ley Orgánica de Municipalidades.

Regístrese, Comuníquese y Archívese.

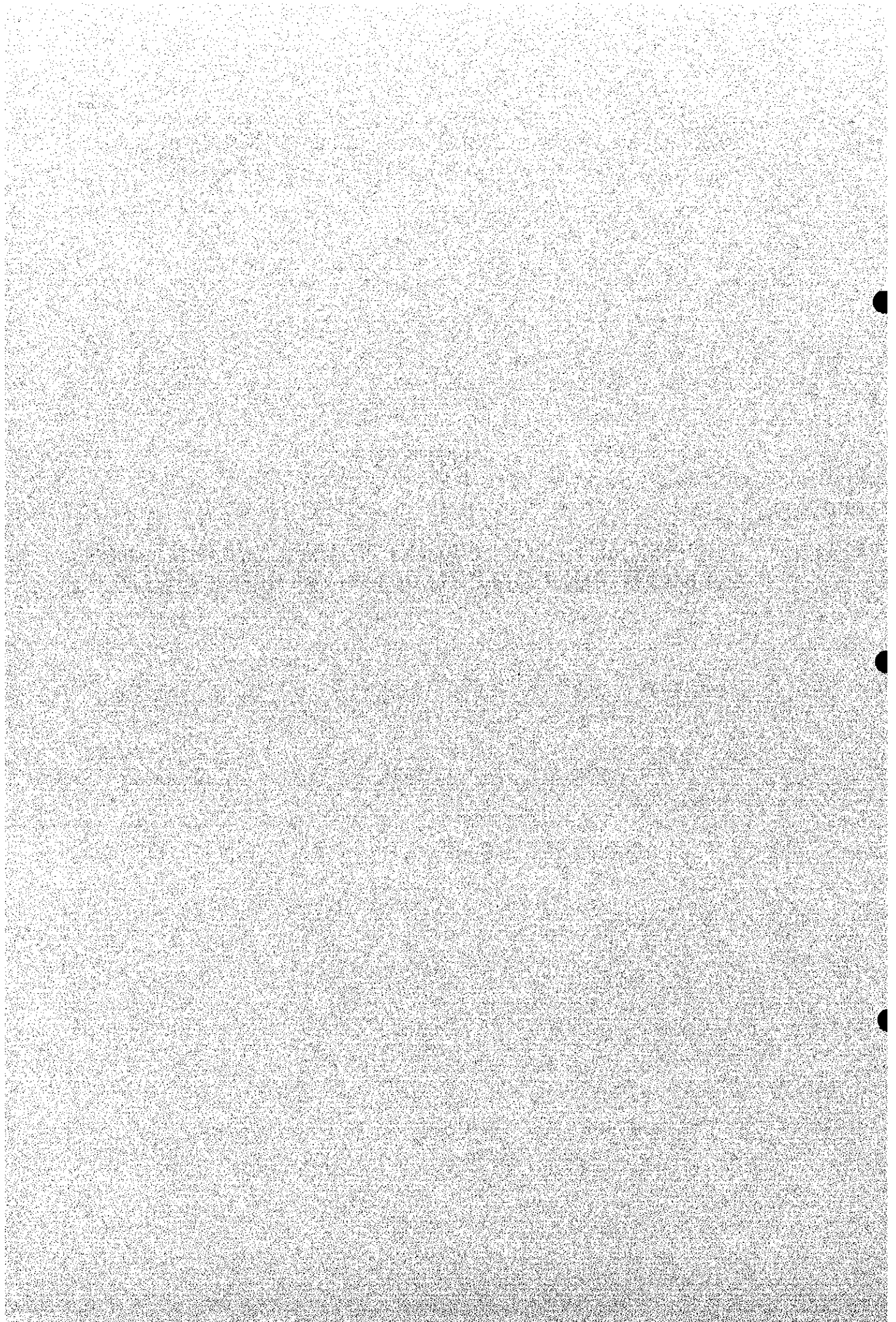
  
Prof. Sarah Ribera de Ribera  
CONCEJAL SECRETARIA

  
Dr. Bismarck Kreidler Flores  
CONCEJAL PRESIDENTE

*Estudio de Factibilidad  
para el Mejoramiento del  
Sistema de Mercadeo Agrícola  
en  
Santa Cruz*

## **ANEXO 3**

### **CONSTRUCCION CONSENSUADA SOBRE EL PERFIL DE LOS PROYECTOS OBJETIVOS**





**ANEXO 3**  
**CONSTRUCCION CONSENSUADA SOBRE EL PERFIL DE LOS**  
**PROYECTOS OBJETIVOS**

**CONTENIDO**

<b>1</b>	<b>EXPLICACIÓN Y DISCUSIÓN DEL INFORME INTERMEDIO.....</b>	<b>A.3-1</b>
1.1	Discusión y Explicación Oficial.....	A.3-1
1.2	Area de Producción .....	A.3-1
1.3	Mercado Abasto .....	A.3-2
1.4	Supermercados.....	A.3-3
1.5	Cooperativas Agrícolas Japonesas.....	A.3-3
1.6	Decisión del Lugar para el Nuevo Mercado Mayorista.....	A.3-3
<b>2</b>	<b>TALLER PCM (MANEJO DEL CICLO DEL PROYECTO).....</b>	<b>A.3-6</b>
2.1	Perfil de Taller.....	A.3-6
2.2	Resultado General.....	A.3-8
<b>3</b>	<b>DEMOSTRACIÓN.....</b>	<b>A.3-12</b>
3.1	Objetivos y Sistema de Acopio y Envío para Ensayo .....	A.3-12
3.2	Ubicación, Programa y Participantes.....	A.3-12
3.3	Procedimientos Básicos para el Ensayo de Acopio y Envío.....	A.3-12
3.4	Componentes del Ensayo.....	A.3-12
3.5	Resultados de la Demostración.....	A.3-13
3.6	Evaluación.....	A.3-15
<b>4</b>	<b>TOUR DE ESTUDIO.....</b>	<b>A.3-16</b>
4.1	Objetivos y Programa .....	A.3-16
4.2	Componentes del Estudio.....	A.3-18
4.3	Evaluación.....	A.3-18
4.4	Reconocimiento.....	A.3-19

**ANEXO 3**  
**CONSTRUCCION CONSENSUADA SOBRE EL PERFIL DE LOS**  
**PROYECTOS OBJETIVOS**

**LIST DE ADJUNTOS**

ADJUNTO 1	REGISTRO DE EXPLICACION Y DISCUSION DEL INFORME INTERMEDIO
ADJUNTO 2	RESULTADOS DEL TALLER PCM (MANEJO DE CICLO DE PROYECTO) PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA EL MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE MERCADO AGRICOLA EN SANTA CRUZ
ADJUNTO 3	MATERIALES PARA LA DEMOSTRACION

# 1 EXPLICACION Y DISCUSIÓN DEL INFORME INTERMEDIO

## 1.1 Discusión y Explicación Oficial

El Equipo de Estudio presentó a la parte boliviana 20 copias del Informe Intermedio en idioma español el día 27 de octubre de 1998. El contenido del Informe fue aceptado y se llegó a las siguientes conclusiones.

- 1) La parte boliviana ha aceptado que la UV 189 de Santa Cruz será el lugar donde se llevará a cabo el estudio de factibilidad para el nuevo mercado mayorista.
- 2) La parte boliviana ha aceptado que el área para el proyecto piloto, incluida en el área del Estudio de Factibilidad, estará dentro de la Provincia Caballero.

## 1.2 Area de Producción

Las reuniones de explicación y discusión del plan de desarrollo (conceptos) de los centros de acopio y distribución de productos se realizaron en las principales áreas de producción según el siguiente esquema.

### Reunión de Explicación

Fecha: 29 de octubre, 1998  
Lugar: Salón de reuniones de EMCA, Comarapa, Provincia Caballero  
Grupos Objetivo: Representantes de los agricultores, representantes de las oficinas municipales y de la subprefectura de todas las principales áreas de producción  
Participantes: 17 (como se muestra en la Adjunto 1, no hubieron participantes de las 3 principales áreas de producción de la Provincia Florida y del Área de Saipina)  
Materiales: Resumen del Informe Intermedio

### Reunión de Discusión

La reunión de discusión individual en las principales áreas de producción fue mantenida según el siguiente esquema. Los detalles se presentan en la Adjunto 1.

Area de Mairana: 19 de noviembre de 1998, en la oficina municipal  
Area de Pampa Grande: 20 de noviembre de 1998, en la oficina municipal  
Area de Samaipata: 20 de noviembre de 1998, en la oficina municipal  
Area de Comarapa: 27 de noviembre de 1998, en la oficina municipal  
Area de Saipina: 27 de noviembre de 1998, en la oficina municipal  
Area de Vallegrande: 27 de noviembre de 1998, en la oficina municipal  
Area de San Isidro: 1° de diciembre de 1998, en ASOHRUT San Isidro

La reunión de discusión individual en las principales áreas de producción fue mantenida con el objetivo de: 1) discutir conceptos de desarrollo propuestos en el Informe Intermedio y 2) discutir el sistema de operación y administración del centro de acopio. Como resultado de la discusión, los conceptos de desarrollo para un centro de acopio y distribución de productos propuestos en el Informe Intermedio, el sistema propuesto para acopio y distribución, y los conceptos básicos para la organización; fueron básicamente aceptados por los participantes de la reunión. Estos consistían de representantes de los agricultores, representantes de las oficinas municipales y de la subprefectura en todas las áreas principales de producción excepto en el área de Pampa Grande, según se muestra en la Adjunto 1.

### 1.3 Mercado Abasto

#### (1) Primera Reunión: Respecto al Perfil del Plan

El perfil del plan del nuevo mercado mayorista fue explicado a los representantes de las organizaciones de usuarios mayoristas del Mercado Abasto y se obtuvo comentarios de todas las organizaciones incluyendo aquellas que estuvieron ausentes en la reunión.

- En principio, todas las organizaciones estuvieron de acuerdo con el resumen del plan.
- Los productores están incluidos en los beneficiarios, aunque algunos mostraron preocupación de ser excluidos del enfoque del plan.
- La escala de negocios de los mayoristas es pequeña.
- Se espera la formulación de un precio justo a través del ajuste de oferta/demanda.
- La recolección de tarifas fue aceptada y se rehusa la intervención del gobierno en el manejo del mercado mayorista.
- Una vez que los centros de acopio/distribución sean establecidos en los lugares de producción, los campesinos no podrán participar de las ventas directas. El sistema cooperativo de recolección y distribución retendrá los camiones de propietarios individuales.
- Hay que incluir en el manejo del nuevo mercado mayorista al Gobierno Municipal, la Prefectura y los usuarios, para no impedir el consenso.
- El nuevo mercado mayorista puede ser monopolizado por los mayoristas.
- Si el Gobierno Municipal se hace responsable del manejo del nuevo mercado mayorista, se anticipa desorden en el Comité de Manejo y en el uso del mercado, como se observa en el actual Mercado Abasto.
- Las áreas de venta deben ser divididas en cuatro, por productos; papas; tomates y otras verduras, plátanos, y verduras de temporada.

#### (2) Segunda Reunión: sobre el Nuevo Sistema de Mercadeo y Manejo

- Principalmente comprendida
- Los representantes de los usuarios deberían tomar parte en el Comité de Mantenimiento.
- Hay una preocupación que el Comité de Manejo puede caer en el mismo problema en el que estuvo CRAMA.

#### (3) Tercera Reunión: sobre el Sistema de Operación/Manejo y Leyes/Reglamentos

- El comité de manejo de los representantes de usuarios tiene principalmente la responsabilidad del manejo del mercado, bajo la supervisión del Gobierno Municipal.
- Al pasar el tiempo, la organización de usuarios va a formar una empresa mayorista para manejar el mercado.
- La interferencia política debe ser evitada.
- La inclusión de supermercados es cuestionable.
- Deberían ser vendidas o alquiladas las áreas de venta? (No deberán ser entregadas por completo a los inquilinos hasta que los mayoristas capaces sean promovidos.)
- Diseño de Mercado: Están haciendo falta balanza para pesar camiones, almacenamiento en frío, y laboratorio de inspección. Las áreas de venta

son muy pequeñas. Un punto de consideración es el de compartir con el mercado campesino (dirigido al beneficio e inconveniencia).

#### **1.4 Supermercados**

El actual mercado Abasto tiene problemas de confusión, de expansión de los minoristas afuera del mercado y de condiciones sanitarias. La asociación de supermercados desea entrar al mercado mayorista como usuario de forma gradual si esos problemas se llegan a mitigar. En la primera etapa, participaran como minoristas a grande escala comprando de los mayoristas. Si la eficiencia de la operación es confirmada, entonces se establecerá un puesto de venta como deposito. Se espera que el flujo de mercadeo se torne más eficiente a través del procedimiento gradual debido a que es inconveniente la recolección a pequeña escala de granjeros esparcidos en las áreas de los valles. Aunque dudando de la capacidad de ASOFRUT respecto al acopio de los productos, expresaron su voluntad de cooperar en la compra escogida (en la cual los compradores tienen la opción del artículo y decisión del precio) para nuestra demostración (y lo hicieron).

#### **1.5 Cooperativas Agrícolas Japonesas**

##### **(1) CAISY**

La explicación y discusión con CAISY, la cooperativa agrícola japonesa en San Juan, se realizó el día 3 de noviembre y el día 4 de diciembre del 1998. CAISY es dueña de instalaciones para almacenar huevos y arroz, y tiene un canal de venta directa. Las frutas cítricas son vendidas en el mercado vía intermediarios. Recientemente se estableció la división de frutas cítricas donde CAISY tiene la intención de desarrollar una ruta de ventas directas desde la cooperativa. Ellos aceptaron el resumen del plan y expresaron su voluntad de participar en el nuevo mercado mayorista como mayoristas con dos áreas de venta. Una es para exhibición y almacenamiento de arroz y huevos, y la otra para frutas de temporada (frutas cítricas y papayas).

##### **(2) CAICO**

El 4 de diciembre del 1998 se informó a la colonia de Okinawa, cooperativa agrícola Japonesa CAICO, acerca del IT/R. Las frutas y verduras de la colonia son vendidas en el Supermercado "Okinawa" perteneciente a CAICO. Ellos tienen la intención en el transcurso del tiempo de incrementar la producción de frutas y verduras para ser comercializadas. Acordaron el resumen del plan del nuevo mercado mayorista y desean tener áreas de venta para verduras y frutas de temporada.

#### **1.6 Decisión del Lugar para el Nuevo Mercado Mayorista**

En la reunión oficial del 30 de octubre, el Plan Regulador presentó 2 lugares alternativos en la U.V.189 de la Ciudad de Santa Cruz (Lote A y Lote B) como los posibles lugares para el Nuevo Mercado Mayorista. Desde la perspectiva del Equipo de Estudio, el Lote A sobre la Ruta 4 parecía el más apropiado para el mercado mayorista. Sin embargo, la decisión alcanzada por el Gobierno Municipal y la Prefectura (contrapartes) era que el Lote A era inapropiado desde una perspectiva urbana (debido a que la Ruta 4 es el camino principal que conecta el Área de los Valles con la Ciudad, anticipando la aparición desordenada de comercio alrededor del mercado además del congestionamiento vehicular causado por los camiones que ingresan y salen del mercado) y desde una perspectiva

medio ambiental (flujo de aguas residuales del mercado hacia el sistema de drenaje de la carretera, accidentes, etc.) Si pensamos en el Lote B, estos temas tendrían menor impacto debido a que se encuentra alejado de la Ruta 4. Por ende se considera mas apropiado el Lote B, con la condición de que se construyan las calles de acceso desde la Ruta 4 y el Octavo Anillo.

Respecto al Lote B, el Equipo de Estudio sostuvo reuniones frecuentes respecto al cambio de uso de suelo, lo cual es pre requisito para la realización de los estudios en el terreno. Estas reuniones se sostuvieron con la contraparte de la Prefectura y con el Gobierno Municipal, la Comisión de Planificación Urbana y la Comisión de Mercado, los dos últimos siendo cuerpos consejeros del Consejo Municipal. Como resultado el 4 de diciembre, el Alcalde Municipal solicitó de manera oficial al Consejo la adquisición para el lugar del nuevo mercado mayorista. Subsecuentemente a esto y como primer paso para la adquisición del terreno, se resolvieron los temas de la conversión del terreno para propósitos de mercado y se otorgó el permiso para los estudios.

Mientras tanto, el Plan Regulador y la empresa consultora local encargada de los estudios de suelos empezaron con el estudio en campo para delimitar el Lote B e identificar los puntos para las perforaciones. En esta etapa, se pudo constatar que el lugar albergaba asentamientos ilegales de viviendas y una granja avícola. Se anticipó una potencial protesta de los residentes del lugar por lo que se requirió una reconsideración. Antes de solicitar la ordenanza al Consejo Municipal, el Plan Regulador examinó la alternativa C que comparte condiciones básicas junto al Lote B.

Al final, el Consejo Municipal emitió la ordenanza para asegurar el Lote C como el lugar para el nuevo mercado mayorista (8 de diciembre). El Plan Regulador identificó el lugar como parte de una zona que no posee asignación específica en el plan de desarrollo urbano que se encuentra al lado de la U.V. 189. La ordenanza describe el lugar como un lugar contiguo a la U.V. 189.

El proceso para la adquisición del terreno fue arduo y tomó mucho tiempo, sin embargo ayudó a crear un ambiente de cooperación entre el Gobierno Prefectural y el Municipio que estuvo previamente en conflicto y careciendo de comunicación (tanto para el ejecutivo como para el consejo), al igual que creo interés respecto al proyecto entre las partes involucradas.

La Minuta del Informe Intermedio incluye el acuerdo de que la U.V. 189 era el lugar para el nuevo mercado mayorista. Sin embargo, como se mencionó anteriormente esta se cambió a la ZAPU "sección colindante a la U.V. 189" por razones relacionadas a las políticas de desarrollo urbano y planificación urbana que sobrepasan los requerimientos de este estudio. Por ende la Minuta del Informe de Progreso 2 incluye este procedimiento.

Las características de los tres sitios son como se indica a continuación;

	Lote A	Lote B	Lote C
<b>1. Localización</b>	1) Este lugar es conveniente para los usuarios debido a que encara directamente a la Ruta 4. 2) No posee area para ampliacion futura. 3) En la U.V. 189	1) Localizada a unos 400 metros sudeste de la Ruta 4. 2) Existe espacio para ampliacion futura. 3) En la U.V. 189	1) Localizado a unos 1.4 kilometros de la Ruta 4 y a unos 500 m. del Octavo Anillo. 2) El espacio para la ampliacion futura es grande. 3) En ZAPU al lado de la U.V. 189
<b>2. Infraestructura</b>	Equipado con camino y linea principal de agua potable, electricidad/telefono (en zona que no posee alcantarillado)	1) El Gob. Municipal tiene una calle proyectada desde la Ruta 4. Es necesario prepara una calle de acceso. 2) Equipado con linea principal de electricidad. 3) No esta equipado con lines principal de agua potable (en zona sin alcantarillado)	1) El Gob. Municipal tiene calles proyectadas desde la Ruta 4 y desde le Octavo Anillo (la calle proyectada desde el Octavo Anillo no topa al Lote C directamente). El presupuesto y el itinerario de construccion se encuentran bajo investigacion (*1). 2) No esta equipado con linea priincipal de agua potable (en zona sin alcantarillado) 3) No esta equipado con linea electrica principal (bajo investigacion)
<b>3. Impacto Social</b>	1) Los camiones de alto tonelaje desde/hacia el lugar interrumpiran el flujo de la futura Ruta 4 (se encuentra bajo construccion para hacerla una carretera) 2) El flujo de aguas residueles del nuevo mercado mayorista, disminuira el valor de la Ruta 4. 3) Se prevee que los vendedores ambulantes interrumpiran el flujo vehicular.	1) En el lufar existen residencias temporales y granjas avicolas. Se supone ocurririan problemas sociales debido a la expropiacion.	1) El beneficio de las calles proyectadas desde la Ruta 4 /Octavo Anillo se elvara por el nuevo mercado mayorista. 2) No hay posibilidades de atochamineto vehicular y de problemas sociales
<b>4. Precio del Terreno</b>	El mas alto	Bajo	El mas bajo

Observación 1: El presupuesto y el itinerario de construcción de estas dos calles proyectadas, se encuentran bajo investigación. De acuerdo a las explicaciones del Director de Obras Publicas de la Ciudad de Santa Cruz, el Presupuesto del Pavimentación de 1999 no contempla estas dos calles.

## 2 TALLER PCM (MANEJO DEL CICLO DEL PROYECTO)

### 2.1 Perfil del Taller

Se condujeron tres talleres de PCM en la Prefectura de Santa Cruz, dirigidos a los grupos beneficiarios, mayoristas, minoristas y productores de frutas y vegetales, durante el segundo ciclo.

Los talleres fueron diseñados y conducidos en colaboración con los miembros del Gobierno Prefectural de la Ciudad de Santa Cruz. Los miembros representantes de la Contraparte participaron como observadores. No se presentaron representantes del Gobierno Municipal, aunque se esperaba su participación en los talleres con los mayoristas.

En el resultado de los talleres fueron usadas tarjetas de cuatro colores como herramienta para describir las opiniones de los participantes y están ilustradas en Adjunto 2. La descripción de los talleres se describe a continuación:

#### (1) Propósitos

Los siguientes son los cuatro principales propósitos de los talleres, programados durante el estudio de factibilidad. Se espera que contribuyan a la:

- 1) Clarificación de las necesidades actuales, potenciales y las restricciones de los grupos beneficiados en el actual mercadeo y sistema de distribución.
- 2) Promoción a los beneficiados y entendimiento de los objetivos del proyecto propuesto y también la importancia de la participación y la cooperación activa.
- 3) Claro entendimiento de los sentimientos de los beneficiados incluyendo la expectativa y la ansiedad acerca de los proyectos propuestos y las principales causas de los sentimientos generales.
- 4) Identificación de potenciales y las restricciones en organizar instituciones operacionales para el proyecto propuesto.

Como resultado de los talleres se obtuvieron las opiniones de los beneficiados. Estas han sido cuidadosamente revisadas e incorporados dentro del plan institucional y físico del proyecto propuesto.

#### (2) Lugar y fecha

Entre los tres talleres, el primero fue en Comarapa y los otros dos fueron llevados a cabo en la Ciudad de Santa Cruz. El período para implementar un taller fue reducido de "tres días" a "un día" teniendo en consideración que cada día representa un día de trabajo en el ingreso de los participantes.

El primer taller fue en las oficinas de EMCA en Comarapa el jueves 26 de Noviembre. Comarapa fue escogida como representante de los siete centros de producción localizados en el Arca de los Valles. Las razones más importantes para que Comarapa fuera seleccionada son:

- 1) Es uno de los centros más grandes de producción de papa y cebolla.



- 2) Tiene potencial de mercadeo pues está localizada en la mitad de dos grandes mercados: Cochabamba y Santa Cruz.
- 3) Tiene un ambiente ya establecido para aceptar la implementación del taller debido al proyecto KFW en marcha.

El segundo taller fue llevado a cabo con los mayoristas del Mercado Abasto en el salón de Conferencias del Hotel Asturias de la Ciudad de Santa Cruz. El tercero también se llevó a cabo en el salón de conferencias del Hotel Asturias teniendo como objetivo a mujeres mayoristas y minoristas, muchas de las cuales tienen negocios de pequeña escala en el Mercado Abasto.

### (3) Componentes de los Talleres

De acuerdo a los análisis del método PCM como instrumento, se seleccionaron los Análisis de Participación y Análisis de Problemas, porque estos dos fueron los más efectivos para clarificar las necesidades y el potencial de los participantes. El PDM (Matriz de Diseño del Proyecto) fue preparada por el moderador de manera anticipada basado en el Informe Intermedio y se usó para la explicación y discusión acerca del Proyecto propuesto. El proceso original del análisis no fue aplicado durante el estudio.

Los componentes de cada taller fueron diseñados considerando los propósitos de los talleres y antecedentes técnicos y educativos de los participantes. Cada taller está compuesto básicamente de tres importantes componentes: Análisis de Participación, Análisis de Problemas y una explicación y discusión acerca del proyecto propuesto. Las agendas de los talleres en Comarapa y en Santa Cruz están ilustradas en el Adjunto 2, I-1, II-1, III-1 respectivamente.

### (4) Participantes

#### 1) Taller de Comarapa

15 participantes (13 hombres, 2 mujeres) atendieron el taller incluyendo al Alcalde de Comarapa, miembros del Gobierno Municipal de Comarapa, EMCA, Subprefectura, FAN, presidente y vicepresidente del Club de Madres de Comarapa etc. La mayoría de ellos era de familia de agricultores. Los campesinos de las áreas cercanas de producción también fueron invitados, sin embargo no pudieron asistir debido al mal tiempo. La lista de participantes se encuentra en el apéndice I-2.

#### 2) Santa Cruz Taller 1 (Con Mayoristas)

9 participantes (9 hombres, ninguna mujer) de una cooperativa, cuatro asociaciones de mayoristas y uno del sindicato de agricultores. Ellos son los representantes de la Cooperativa 2 de Junio, 19 de Marzo, ACPAMA, ASPROA, AIPPA y FSUTCSC. La lista de participantes se encuentra en el apéndice II-2.

#### 3) Taller 2 en Santa Cruz (con mujeres mayoristas y minoristas)

17 participantes (ningún hombre y 17 mujeres) de una cooperativa y cuatro asociaciones de mayoristas y minoristas. Ellos son los representantes de la Cooperativa 2 de Junio, 19 de Marzo, ASPROA, ASOPROCA y AIPPA. La lista de los participantes está en el Adjunto 2, III-2.

## 2.2 Resultado General

### (1) Taller de Comarapa

#### 1) Análisis de Participación

Los resultados del Análisis de Participación están ilustrados en el Adjunto 2, I-3. Después de discutir las posibles acciones para el mejoramiento del sector agrícola en Comarapa, los participantes del taller seleccionaron a "pequeños productores", "familias de agricultores", "mujeres" y "comunidad local", como beneficiarios lo cual demuestra que tienen un amplio entendimiento del desarrollo del proyecto. Su preocupación más importante es el desarrollo de la comunidad entera incluyendo los socialmente débiles. Esta es una característica única en el Análisis de Participación en Comarapa.

"Intermediarios", "transportistas" y "mayoristas/minoristas" fueron considerados como posibles opositores porque estos han ofrecido créditos a los campesinos para la inversión en su producción agrícola. La relación tradicional con estos les ha traído un sin fin de desventajas a los productores, lo cual fue claramente reconocido por los participantes.

Para las agencias de implementación, los participantes mostraron su confianza en EMCA y el Gobierno Municipal de Comarapa; hay muy poca influencia de ASOFRUT. Las asociaciones de campesinos fueron seleccionadas como poderes de decisión y también como agencias de fondos. Los participantes aclararon que su deseo de participar y de pagar aumentaría si la credibilidad e impacto del proyecto propuesto fuera valedero.

#### 2) Análisis de Problemas

El árbol de problemas desarrollado por los participantes se muestra en el Adjunto 2, I-4. Los participantes escogieron "Diferencias grandes entre los ingresos de los pequeños productores y los grandes productores" como el problema central. Hubo cuatro causas directas que fueron aclaradas: "baja productividad", "bajos precios de los productos agrícolas", "alto costo de producción", y el "alto costo de transporte".

A través del análisis de los problemas existentes, los participantes construyeron un árbol de problemas en el taller. Este muestra el problema más importante y la preocupación principal en temas relacionados al mejoramiento de la tecnología de producción, la cual se muestra en el extremo final derecho del árbol de problemas.

Con respecto al problema de "bajos precios de los productos agrícolas" los participantes especificaron su limitada competitividad y capacidad de negociación como uno de las razones más grandes, además de "no hay un apropiado plan de producción". Ellos comprendieron que sus problemas fueron causados por muchos factores que iban desde el nivel del lugar de trabajo al nivel de manejo administrativo.

#### 3) Discusión del Proyecto Propuesto

Un breve esquema del proyecto propuesto fue explicado por el moderador utilizando varios diagramas y tablas incluyendo el PDM ilustrado en el Adjunto

2, I-5. Los participantes entendieron y aceptaron el concepto, especialmente el del logro del propósito del proyecto, la importancia de la aceptación y la participación de los beneficiarios (agricultores).

Ellos también informaron de la seriedad del problema de la pobreza entre los pequeños productores, de los cuales muchos son indígenas con una alta tasa de analfabetismo especialmente entre las mujeres indígenas que viven en las áreas montañosas y están muy lejos del área central de la municipalidad.

Entre los comentarios provistos por los participantes "se ha formado temor y suspicacia en los agricultores acerca de trabajar en un grupo por una mala experiencia previa en varios proyectos" fue dicho por muchos de ellos. Ellos creen que sólo determinada gente puede ser beneficiada a través de estos grupos de actividades. Además, por tradición ellos prefieren trabajar individualmente que cooperando en actividades lucrativas. Sin embargo entendieron que es más efectivo trabajar en grupo o en algún tipo de asociación para así ganar más competitividad y beneficios en el mercadeo de productos agrícolas.

Estos son los problemas más importantes a ser resueltos a través de un fortalecimiento institucional en el proyecto de la construcción de un centro de Acopio y Distribución. "Crear una buena relación entre el proyecto y los agricultores" es esencial para contribuir a la realización de los propósitos del proyecto y la operación sostenible del proyecto.

(2) Taller 1 en Santa Cruz (con mayoristas)

1) Análisis de Participación

Los resultados del Análisis de Problemas se demuestran en el Adjunto 2, II-3. Debido a las experiencias negativas pasadas con CRAMA en el Mercado Abasto, ellos querían limitar "los beneficiarios" solamente para ellos mismos, "mayoristas", al comienzo del Taller. Ellos creían que la complicada operación con altibajos de CRAMA de varios conflictos entre diferentes partidos políticos, han producido la desorganización existente en el Mercado de Abasto.

Como resultado de varias discusiones entre los participantes, se dividieron los beneficiarios dos grupos: beneficiarios directos y beneficiarios indirectos. El Taller pudo haber hecho un progreso valioso para mejorar el entendimiento de los participantes acerca del concepto total del proyecto, los centros de producción necesitan ser desarrollados también para la promoción del mercadeo. "Pequeños agricultores" y "agricultores" fueron elegidos como beneficiarios indirectos.

Ellos eligieron al "Gobierno Municipal" como una agencia de implementación y toma de decisiones aunque no confían en el Gobierno Municipal debido a experiencias pasadas en el manejo ineficaz del Gobierno en el Mercado Abasto. Además pusieron bastante énfasis en que el Gobierno Municipal debería ser el agente supervisor dado que ellos imponen las normas del mercado. También expresaron que estas regulaciones necesitan ser preparadas considerando la situación actual del mercado al igual que las necesidades de los usuarios del mercado.

## 2) Análisis de Problemas

Considerando los intereses más importantes del sistema operativo entre los participantes, no se formuló el árbol de problemas, el cual es originalmente esperado como un resultado del taller PCM. Discusiones activas fueron realizadas acerca de los problemas del sistema operativo existente en el Mercado Abasto. Las principales opiniones se resumen en el Adjunto 2, II-4.

Los participantes se quejaron repetitivamente acerca del sistema operativo ineficiente de CRAMA en el Mercado Abasto. Los representantes de los mayoristas no fueron invitados a ninguna de las reuniones que sostuvo CRAMA y sus decisiones fueron hechas sin considerar las necesidades de los usuarios del mercado.

"CRAMA fue establecido y operado bajo los auspicios de CORDECRUZ. Ellos han forzado a los mayoristas a seguir sus normas en un sistema vertical", es una de las razones por las cuales un sistema de operación tan sustancial haya sido formulado en el Mercado. Los participantes también señalaron la inestabilidad del flujo del dinero y el sistema de impuestos en el Mercado Abasto.

## 3) Discusión del Proyecto Propuesto

El Proyecto propuesto fue introducido por el moderador con tablas y el PDM se muestra en el Adjunto 2, II-5. El PDM fue formulado anticipadamente por el moderador. El concepto y las estrategias del proyecto propuesto fueron básicamente entendidos y aceptados por los participantes.

Ellos enfatizaron la importancia de "la aceptación de los usuarios del mercado" y "la aceptación de los habitantes cercanos al sitio del proyecto". "Cooperación entre la Prefectura y el Gobierno Municipal" puede ser una situación peligrosa de la implementación del proyecto si los conflictos existentes no fueran solucionados. Todos los participantes están ansiosos acerca del fortalecimiento institucional del Nuevo Mercado Mayorista, el cual será construido por el proyecto propuesto.

Al final de las discusiones, los participantes entendieron el alcance del proyecto y acordaron que el proyecto podría ser operado bajo el comité administrativo supervisado por el Gobierno Municipal. El gobierno de la Prefectura también puede ser el agente supervisor. Los comentarios más importantes de los participantes se esquematizan en el Adjunto 2, II-6.

Los participantes esperan que el comité administrativo del nuevo mercado consista básicamente de representantes de los usuarios: mayoristas y productores. Actualmente existen cerca de 30 asociaciones de mayoristas en el Mercado Abasto. Se acordó que de cinco a siete representantes de estas treinta asociaciones deberán ser nominados como miembros del comité administrativo, en vez de un representante por cada asociación.

(3) Taller 2 en Santa Cruz (con mujeres mayoristas y minoristas)

1) Análisis de participación

Los resultados del Análisis de Problemas se muestran en el Adjunto 2, III-3. Muchos grupos fueron seleccionados como beneficiarios del proyecto ya que los participantes esperan que el Mercado de Abasto sea mejorado física e institucionalmente a través de la implementación del proyecto propuesto.

Como posibles opositores se seleccionaron "supermercados" y "vendedores ambulantes". Los "vendedores ambulantes" han perjudicado el negocio de los participantes por las ventas ilegales en los pasillos del Mercado, lo cual deberá ser controlado por el proyecto propuesto. Se eligieron a las "asociaciones" como posibles opositores como también beneficiarios. Esto ocurre porque existen muchos conflictos entre las asociaciones existentes, especialmente acerca del área de ventas.

Si el proyecto es comenzado sin resolver estos conflictos, podría presentarse una fuerte oposición de algunas asociaciones. La necesidad de unificación de las asociaciones fue mencionada de manera enfática.

Debido a la profunda desconfianza hacia el Gobierno Municipal y otras agencias públicas, no seleccionaron ninguna organización Boliviana como agencia de implementación. En vez se escogió a "JICA"; esperando transferencia de tecnología y supervisión en la nueva organización operacional establecida.

2) Análisis de problemas

Los participantes identificaron problemas físicos e institucionales del Mercado Abasto los cuales están señalados en el cuadro Adjunto 2, III-4. Fueron utilizadas tarjetas para describir las opiniones de los participantes, sin embargo el árbol de problemas no fue formulado.

Entre los problemas institucionales, la falta de supervisión sobre las actividades en el Mercado y servicios limitados del Gobierno Municipal fueron señaladas enfáticamente. "No hay techos", "área muy pequeña para las ventas", "espacio desorganizado", "no hay playa de parqueo", etc., estaban incluidas.

El bajo nivel de las condiciones sanitarias en el mercado fue también mencionado: "sistema de recolección de basura ineficaz" "el numero de baños disponibles es bajo", "suministro limitado de agua potable". Además, "no hay guarderías" y "el sistema de seguridad no es bueno" son algunos de los problemas más serios, especialmente desde el punto de vista de las mujeres mayoristas y minoristas.

3) Discusión del proyecto propuesto

El proyecto propuesto fue explicado por el moderador con tablas y con el PDM, el cual fue preparado de antemano por el moderador (referirse al Adjunto 2, III-5). Aunque el alcance del proyecto propuesto fue entendido y aceptado por los participantes, su mayor preocupación no fue sobre la construcción de un nuevo mercado mayorista, sino sobre la reestructuración del Mercado Abasto existente.

Se deberá planear e implementar el mejoramiento del Mercado Abasto mientras se transfiere la función mayorista desde este al nuevo mercado mayorista construido. La transferencia de tecnología en el fortalecimiento institucional de la operación y supervisión del mercado fue ampliamente solicitada por los participantes.

### **3 DEMOSTRACION**

La demostración de acopio colectivo y envío de vegetales fue realizada en el Area de Acopio de San Isidro utilizando las instalaciones de acopio existentes de PETHOSAM desde el 30 de noviembre hasta el 1° de diciembre de 1998. Los objetivos, sistema de acopio y envío, ensayos implementados y resultados de la demostración son los siguientes:

#### **3.1 Objetivos y Sistema de Acopio y Envío para Ensayo**

Los objetivos de la demostración (ensayo de acopio y envío) son:

- Iniciar el ensayo de acopio colectivo y envío realizado por productores en cooperación con mayoristas del Abasto y con otros compradores,
- Demostrar el acopio y envío cooperativo por los productores,
- Examinar la posibilidad de introducir el acopio y envío cooperativo, y
- Recoger información de la preferencia del mercado en calidad y clasificación.

El sistema cooperativo de acopio y envío empleado en la demostración se ilustra en la Figura A.3.3-1.

#### **3.2 Ubicación, Programa y Participantes**

Ubicación:	Instalaciones de acopio de PETHOSAM, San Isidro
Programa:	Del 29 de noviembre al 1° de diciembre de 1998 29 de noviembre: Preparación 30 de noviembre: Acopio y envío cooperativo 1° de diciembre: Venta y evaluación
Participantes:	4 productores del Area de Acopio de San Isidro 1 transportista de San Isidro ASOFRUT Santa Cruz, San Isidro y Mairana Equipo de Estudio de JICA
Productos:	Tomate (100 cajas), pepino (94 bolsas), vainita (60 bolsas)
Visitantes:	10 productores representativos de San Isidro Representante de la Provincia Vallegrande

#### **3.3 Procedimientos Básicos para el Ensayo de Acopio y Envío**

Los procedimientos básicos usados para la implementación de la demostración se muestran en la Adjunto 3, Figura 2.

#### **3.4 Componentes del Ensayo**

Los componentes del ensayo implementados durante la demostración incluyen ensayos de 1) re-selección y clasificación, 2) métodos de empaque y 3) mercados de destino (supermercados: Hipermaxi y Hamacas) como se muestra en la Adjunto 3, Tabla 1 y en lo siguiente:

Tomate: Re-selección/clasificación, limpieza y método de empaque

Pepino: Selección y lavado  
 Vainita: Selección

### 3.5 Resultados de la Demostración

#### (1) Acopio

El acopio de los productos se demoró a causa del retardo en la cosecha debido a una fuerte lluvia el día previo y a lluvia ligera en la mañana de la demostración. La entrega de los productos en PETHOSAM fue realizada por un tractor (pepino y vainitas) y por un camión (una parte del tomate). El resto del tomate fue enviado directamente al Abasto desde el campo a causa de la demora en la cosecha y el encajonado. El volumen de los productos recogidos, el tiempo en acopiarlos y el estado de la selección/clasificación se muestran en la Adjunto 3, Tabla 1 y se resumen debajo.

Tomate:	12 cajas	Grado Clase PE	Hora de acopio 18:45
	38 cajas	Grado Clase P	Hora de acopio 18:45
	45 cajas	Grado Clase P	Hora de acopio 11:05
	5 cajas	Grado Clase S	Hora de acopio 11:05
Pepino:	94 bolsas	Sin selección	Hora de acopio 15:25
Vainita:	60 bolsas	Sin selección	Hora de acopio 16:25

Los volúmenes de productos acopiados fueron: tomate 2.300 kg, pepino 3.240 kg y vainita 1.380 kg, aproximadamente 7.000 kg en total.

#### (2) Selección y Clasificación

La selección/clasificación cooperativa en PETHOSAM fue realizada solamente para productos seleccionados para propósitos del ensayo a causa de la demora en la recolección y se re clasificó 45 cajas de tomate y 4 bolsas cada una de pepino y vainita. El método de selección/clasificación y el método de empaque empleado fueron los siguientes:

##### Tomate

Selección/clasificación: Re-selección y clasificación de productos seleccionados por los productores en 2 grados (Clase Excelente y Clase P) y limpiados con paño

Empaque: Empacados en forma ordenada utilizando papel como almohadilla

##### Pepino

Selección/clasificación: Lavado y selección de productos de acuerdo al estándar requerido por Hipermaxi

Empaque: Empacado en bolsas plásticas después de secarlos en la forma usual

##### Vainita

Selección/clasificación: Selección de productos de acuerdo al estándar requerido por Hipermaxi

Empaque: Empacado en bolsas en la forma usual

#### (3) Envío

El envío de los productos acopiados hacia el Abasto fue hecho desde PETHOSAM y parte directamente desde el campo por otro camión debido a la demora de la cosecha. La hora de envío, volumen de los productos y hora de arribo al Abasto fueron:

Desde PETHOSAM	Hora de Envío:	19:30, 30 de noviembre
	Productos:	Tomates 51 cajas
	Pepino	94 bolsas
	Vainita	60 bolsas

Desde el campo	Capacidad del camión:	12 toneladas
	Arribo al Abasto:	03:15, 1 de diciembre
	Hora de Envío:	19:30, Noviembre 30
	Productos:	Tomates 50 cajas
	Capacidad del camión:	12 toneladas
	Arribo al Abasto:	04:15, 1 de diciembre

El volumen total del envío fue de aproximadamente 7 toneladas, y el envío fue realizado por un camión de 12 toneladas bajo condiciones de carga mixtas.

#### (4) Venta en el Mercado de Abasto

##### Tomate

Debido a la tendencia de sobreproducción desde la última semana, los precios del mercado de tomate fueron bajos y la recepción de los productos recogidos en la demostración fueron rechazados por los 3 candidatos mayoristas que habían aceptado comprar los productos con anterioridad a la demostración. En consecuencia, la producción fue vendida por los mismos productores a otros mayoristas encontrados después del arribo al mercado y la hora de finalización fue más tarde de lo esperado, alrededor de las 06:30. Los precios de venta fueron los siguientes:

50 cajas	Clase Grado PE y P	Bs. 8/caja
40 cajas	Clase Grado P	Bs. 6/caja
5 cajas	Clase Grado S	Bs. 5/caja

Los precios del mercado de tomates en el Abasto permanecieron a niveles bajos de aproximadamente Bs. 9 a 10 por caja (Clase P) a causa de la tendencia a la sobreproducción en el mercado. Por eso, los precios de venta de los productos de la demostración fueron solamente un 25 a 30% de los precios normales del mercado de Bs. 25/caja (clase P). Las diferencias de precio entre los productos Clase P se debieron a diferencias en madurez. Los productos menos maduros fueron preferidos por el mercado a la hora de entrega debido a la tendencia de sobreproducción.

##### Pepino y Vainita

Los productos fueron entregados a 5 intermediarios como ya se había acordado previamente, alrededor de las 03:45. Los productos fueron entregados a los intermediarios sin negociar el precio y los precios fueron determinados alrededor de las 13:00 después de la entrega de los productos a los minoristas. La transacción fue realizada por ASOFRUT Santa Cruz representando a los productores, y los precios de venta fueron los siguientes.

Pepino (sin clasificar)	91 bolsas	Bs. 8/caja
Vainita (sin clasificar)	20 bolsas	Bs. 15/caja
	36,5 bolsas	Bs. 13/caja

#### (5) Venta a Supermercado (Ensayo)

Algunos productos especialmente seleccionados para propósitos del ensayo fueron vendidos a Hipermáx y Hamacas como se había planeado, tal como sigue:



<u>Hipermaxi</u>		
Tomate	2 cajas	Bs. 20,20/caja
Vainita	3 bolsas	Bs. 24,30/bolsa
Pepino	3 bolsas	Bs. 32,90/bolsa
<u>Hamacas</u>		
Tomate	2 cajas	Bs. 15/caja
Pepino	10 kg/caja	Bs. 10/caja

Los resultados detallados de la demostración se muestran en la Adjunto 3, Tabla 1.

### 3.6 Evaluación

Las experiencias de la demostración indican que con anticipación al comienzo del proyecto piloto en San Isidro existe una fuerte necesidad de realizar: 1) guía intensiva a los productores, 2) establecimiento de una relación íntima de negocios con los mayoristas, 3) una implementación continua de ensayos de acopio y envío operados por ASOFRUT y los productores, y 4) un fortalecimiento de la capacidad administrativa de ASOFRUT.

A continuación se presenta la evaluación de la demostración, los hallazgos en el sistema de acopio y envío, la entrega y venta identificados a lo largo de la demostración y los resultados de la reunión de evaluación mantenida luego de la demostración:

#### (1) Acopio y Envío

- El tiempo de cosecha de los tomates debe ser ajustado para embarcar tomates menos maduros hacia el mercado ya que el mercado Abasto prefiere los menos maduros a los maduros, especialmente cuando la tendencia de suministro de los productos es alta.
- La unidad de volumen de la caja de tomates debe ser reducida a 20 kg de los 23 kg actuales para evitar el daño a los productos debido al llenado excesivo (la caja de tomates actual es muy pequeña para acomodar 23 kg).
- La selección para el pepino debe ser introducida para excluir productos de gran tamaño del mercado (Abasto).
- Deben ser observados tiempos de cosecha planificados para asegurar el arribo temprano al mercado de destino y la entrega rápida de productos.
- La selección cooperativa en un centro de acopio y distribución debe ser basada en la demanda actual del mercado para clasificación y calidad.
- La posibilidad técnica de introducir el acopio y envío cooperativos fue identificada durante la demostración. Sin embargo, será práctica la implementación por etapas de la misma. El primer paso para la introducción será la recolección de los productos ya seleccionados/clasificados por los productores y el envío cooperativo. El segundo paso será el acopio de los productos preliminarmente seleccionados por los productores, la selección cooperativa y el envío cooperativo.
- El número de participantes debe ser aumentado en el ensayo de envío que continúa a la demostración a través de orientación y propagación del sistema cooperativo de acopio y envío a los productores.

## (2) Entrega y Precios de Venta

- Una relación cercana y comunicación con determinados mayoristas o compradores debe ser mantenida a través de gestiones continuas para evitar fallas en el reparto de productos.
- La ventaja de llegar temprano al mercado en cuestión es comunmente experimentada, especialmente cuando los productos están sobre abastecidos en el mercado.
- Los precios de venta a los supermercados fueron sustancialmente mayores que los del Abasto. Sin embargo, eso no significa que haya una posibilidad inmediata de un canal de mercadeo hacia los supermercados.

## (3) Reunión de Evaluación

La reunión de evaluación de la demostración fue mantenida de las 21:00 a las 23:00 hrs. del 1º de diciembre en la oficina de ASOFRUT en San Isidro. Allí participaron 8 representantes de los productores, participantes de la demostración y el Equipo de Estudio de JICA. Luego de la explicación de los resultados de la demostración por el Equipo de Estudio de JICA, se realizó una discusión sobre los resultados de la demostración. Las principales opiniones y comentarios surgidos en la reunión de evaluación son los siguientes:

- Los precios actuales de los tomates son bajos en los mercados de Santa Cruz y Cochabamba. Los precios bajos en el Abasto son atribuidos mayormente al sobre abastecimiento de los productos de la región de los valles.
- La información de mercado debe ser recogida con anterioridad al acopio y envío.
- Se debe establecer una íntima relación de negocios con los compradores en los mercados de destino para asegurar la entrega de productos aún en épocas de sobre abastecimiento de los mismos.
- El acopio y envío cooperativo en calidad de ensayo para los mercados de Santa Cruz y Cochabamba va a ser implementado en forma continua en cooperación con ASOFRUT.
- Aunque los precios de mercadeo a los supermercados fueron sustancialmente más altos que aquellos de los mayoristas, el canal de mercadeo a los supermercados está restringido por lo que un mercadeo inmediato hacia ellos no será posible. El primer paso a ser tomado para el centro de acopio y distribución propuesto será el obtener una buena reputación para los productos enviados a través del centro al mercado de destino.

## 4 TOUR DE ESTUDIO

### 4.1 Objetivos y Programa

Apuntando a proveer a los representantes de los productores y al gobierno local con oportunidades de aprender algo de las cooperativas agrícolas avanzadas, se desarrolló el Tour de Estudio a la cooperativa agrícola establecida CAISY (Cooperativa Agropecuaria Integral San Juan Yapacaní Ltda.), con el apoyo total y la cooperación de

CAISY del 9 al 11 de diciembre de 1998 de acuerdo con los siguientes objetivos y programas.

Los objetivos principales del Tour de Estudio son de proveer a los participantes con la oportunidad de:

- Aprender de experiencias de CAISY en la organización de agricultura cooperativa,
- Aprender el sistema de administración avanzada de la cooperativa agrícola y del sistema de mercadeo de productos de granja, e
- Intercambiar opiniones con miembros de CAISY y participantes de diferentes áreas productoras.

El programa del Tour de Estudio fue el siguiente:

1) Cooperativa Objetivo y Localización

CAISY (Cooperativa Agropecuaria Integral San Juan Yapacaní Ltda.) en la Colonia Japonesa de San Juan, Provincia Ichilo, Departamento de Santa Cruz.

La inmigración de gente japonesa comenzó en 1955 en la colonia y el número de inmigrantes fue de 294 familias en total. Actualmente, el número bajó a 230 familias y el total del área de la colonia es de 27,100 ha. Las mayores plantaciones cultivadas en el área son soya, arroz, maíz y cítricos. En adición al sector de plantaciones, la producción de huevos es una actividad agrícola predominante en el área. Los productos principales son comercializados a través de centros de acopio y distribución o instalaciones procesadoras de CAISY. CAISY cuenta con 115 socios y fue establecida inicialmente como una organización voluntaria en 1957, obtuvo carácter legal en 1971. Las actividades económicas principales de CAISY incluyen: 1) extracción y mercadeo de aceite de soya, 2) molienda y comercialización de arroz, 3) producción de alimentos de maíz para aves de corral, 4) recolección y comercialización de huevos, 5) proveer útiles para granja y servicios de reparación de maquinaria, y 6) ahorro y crédito. Además, tienen una división de investigación la cual ocupa en la selección de variedades promisorias, producción de semillas de nueces de macadamia, y otras actividades experimentales.

2) Itinerario

El Tour de Estudio fue implementado por 3 días desde el 9 al 11 de diciembre como se muestra en la Adjunto 3, Tabla 2.

3) Participantes

Un total de 15 representantes (4 personas del gobierno, 9 representantes de asociaciones de agricultores y 2 representantes de ONG) participaron del Tour de Estudio, de las 6 mayores áreas de producción de vegetales y frutas en la región del valle como se muestra en la Adjunto 3, Tabla 3.