SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA
SUBSECRETARIA DE PRODUCCION AGROPECUARIA Y MERCADEO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS
Proyecto de Comercialización Integrado
SEA–IICA

DIAGNOSTICO DEL ABASTECIMIENTO DE ALIMENTOS EN SANTO DOMINGO

Documento No.30

- Versión Preliminar -

Junio, 1977
Santo Domingo, República Dominicana

REPUBLICA DOMINICANA
SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA

DR. SANTIAGO CRUZ LOPEZ
Secretario de Estado de Agricultura

ING. AGRON. FRANCISCO MIGUEL GONZALEZ
SubSecretario de Estado de Producción Agropecuaria y Mercadeo

LIC. JUAN ANTONIO NUÑEZ
SubSecretario Técnico de Planificación Sectorial Agropecuaria

ING. AGRON. JUAN PABLO DUARTE hijo
SubSecretario de Estado de Recursos Naturales

ING. AGRON. HECTOR MENA VALERIO
SubSecretario de Estado de Investigación, Extensión y Capacitación Agropecuaria

FELIPE PARRA PAGAN
SubSecretario Administrativo

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

LIC. JOAQUIN NOLASCO
Director

LIC. FRANCISCO PEREZ LUNA
Jefe División Estudios Económicos

ING. AGRON. RAMON TORRES CAMPOS
Jefe División de Administración Rural

LIC. JOSE LUIS GUZMAN
Jefe División de Mercadeo

LIC. FRANCISCO DAVID ALVARADO
Jefe División de Estadística e Información

ASESORIA TECNICA

LIC. JERRY LA GRA	Especialista en Comercialización Agrícola y Coordinador del Proyecto SFA/IICA.	IICA
LIC. GILBERTO MENDOZA	Especialista en Comercialización Agrícola	IICA

Diagnóstico del Abastecimiento de Alimentos en Santo Domingo

Participantes

Este informe resume el trabajo de consultoría realizado durante apróximadamente un mes, comprendido entre mediados de enero y primeros días de febrero, por el Economista, Alfredo Becker, en colaboración con la Arquitecto Diana Martínez.

El contenido del informe fué conocido y analizado en la Secretaría de Estado de Agricultura, participando en su discusión los Señores: Lic. Joaquín Nolasco, Director Departamento Economía Agropecuaria; el Lic. José Lúis Guzmán, Jefe de la División de Mercadeo; y el Lic. Teófilo Suriel, Coordinador del Grupo Encargado del Estudio sobre la "Distribución de Alimentos en Santo Domingo".

Igualmente, algunas de las ideas planteadas fueron discutidas y/o sugeridas por los especialistas del IICA, Señores: Jerry La Gra, Héctor Morales y Gilberto Mendoza. No obstante, la responsabilidad de posibles errores corresponde a los redactores del documento.

Santo Domingo, junio, 1977

P R E F A C I O

El presente documento es el vigésimo noveno de una serie preparada por la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA), como parte del Proyecto de cooperación técnica en Comercialización Agrícola que está ejecutando en combinación con el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, (IICA).

La orientación principal de este proyecto es la de mejorar los servicios de comercialización a nivel nacional mediante el fortalecimiento de las instituciones que está operando dentro del Sub-sector Comercialización, en especial, el Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA, que participa como contraparte del grupo IICA, y el Departamento de Estudios Especiales de INESPRE.

El objetivo global de este proyecto es lograr la formulación de un plan nacional de comercialización agropecuaria, compatible con el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social.

Los Objetivos específicos son:

1. Implantar un sistema dinámico, eficiente y contínuo de recolección y divulgación de informaciones de precios de los principales productos agropecuarios a nivel de las fincas, de los intermediarios y del consumidor final.

2. La organización y ejecución de un programa de capacitación en comercialización, orientado hacia el personal de las distintas instituciones del Sub-sector.

3. Realizar un diagnóstico detallado del sistema interno de comercialización y desarrollar los esquemas metodológicos para la realización de investigaciones en este campo.

4. Crear un banco de informaciones estadísticas del área de la comercialización, que permita a las autoridades del Sector establecer criterios para la definición de políticas, programas y proyectos en esta materia.

5. Identificar poryectos que puedan mejorar la eficiencia del sistema de comercialización en un futuro inmediato.

6. Identificar y sugerir cambios institucionales necesarios para mejorar los servicios en comercialización a todos los niveles, especialemente a nivel de finca.

Santo Domingo es el primer mercado consumidor de alimentos de todo orden en el país y el centro de muchas decisiones de las empresas agroindustriales y de los exportadores de productos agropecuarios. No obstante, la ciudad carece de infraestructura suficiente para la comercialización mayorista y la distribución detallista.

En agosto de 1976, se publicó el documento No. 23 de la Serie SEA-IICA, "La Distribución de Alimentos en Santo Domingo", que contiene una serie de informaciones sobre los problemas de abastecimiento de alimentos de la capital y hace un primer planteamiento de soluciones.

El presente documento constituye una segunda etapa en el estudio del abastecimiento de Santo Domingo con nuevas informaciones y conceptos sobre desarrollo urbano, que esperan hacer aportes de importancia para

mejorar el abastecimiento de la primera ciudad del país y el más importante mercado de productos agropecuarios.

Los trabajos de coordinación del Proyecto de Comercialización Integrado SEA-IICA están a cargo de Francisco Pérez Luna, por la SEA y Jerry La Gra, por el IICA.

Lic. Joaquín Nolasco
Director Depto. Economía Agropecuaria.-
SEA

INDICE DE MATERIAS

INDICE DE CUADROS

INDICE DE MAPAS

INTRODUCCION

El objetivo original de esta consultoría fué el de profundizar en las alternativas de solución del problema de distribución de alimentos de Santo Domingo, mediante la interpretación de los resultados de los conteos y encuestas programadas por la SEA para enero de este año. Sin embargo, por diversas dificultades, principalmente logísticas, hubo retrasos en la ejecución de tales trabajos y sólo se pudo contar con parte de ellos. En consecuencia, se orientó la consultoría hacia aspectos del problema que no tuvieran como pre-requisitos el conocimiento empírico de las encuestas, tales como:

1) Revisión de proyecciones relativas al problema
2) Profundización en las variables económicas urbanas
3) Antecedentes adicionales sobre las alternativas
4) Esquema sobre continuación de la investigación
5) Recomendaciones para un programa de acción inmediata y plan de mediano y largo plazo.

Este informe se plantea como una continuación del Documento #23 (Versión Preliminar) al que se le considera como base y no se repiten los antecedentes en él descritos.

De acuerdo al surgimiento de nuevas informaciones este informe replantea algunos aspectos que en el fondo no implican contradicciones con el documento señalado.

I. TENDENCIAS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE ALIMENTOS

En este capítulo se presentarán en primer término algunos de los resultados logrados hasta el momento por los conteos que realiza la SEA. No se intentará ir demasiado lejos en el análisis ya que, como se dijo anteriormente, en la actualidad se continúa con las encuestas a mayoristas, minoristas y transportadores, que permitirán precisar, más adelante, diversos aspectos del diagnóstico.

Luego de ese breve exámen de los nuevos antecedentes se intenta una proyección de las actividades mayoristas y minoristas. Para ello se recurre a la información secundaria existente al respecto.

Se usaron las series recogidas por ONE sobre negocios patentados a través de un largo período. Sin embargo, tales datos adolecen de algunos problemas estadísticos que debilitan un tanto la capacidad predictiva de su extrapolación. Por esa razón y principalmente por la necesidad de incorporar las tendencias futuras de la economía en general se recurre al análisis de algunas macrovariables, tales como la población, el ingreso y el consumo nacional. Estas dos últimas variables, además de tener una elevada correlación con el consumo de alimentos, tienen un adecuado tratamiento estadístico en las cuentas Nacionales.

Igualmente se analiza la variable inversión nacional que permite conjeturar en alguna medida sobre la tendencia futura de la economía nacional.

Por último para completar la proyección del comercio de alimentos, se estudia la variable crecimiento poblacional, que unida a una hipótesis de crecimiento del ingreso por habitante permite finalmente llegar a una estimación del futuro crecimiento del consumo interno de alimentos. Luego, para contar con alguna idea de las posibles exportaciones de alimentos se hace una breve incursión sobre el tema.

Finalmente para completar el análisis de este capítulo y establecer la compatibilidad y la viabilidad de las proyecciones se examinan las tendencias de la producción de los alimentos que habitualmente manejan los mercados mayoristas y minoristas.

1.1 Nuevos Antecedentes sobre Mayoristas y Minoristas

Como se dijo anteriormente, en el período de elaboración de este documento aún no se terminaba con las encuestas a mayoristas y minoristas. Tan solo se había logrado algunas tabulaciones de los conteos. En consecuencia, en lo que sigue se darán a conocer 4 cuadros de tales resultados y se hará un breve comentario sobre ellos. Debido a que en una fecha muy próxima se contará con una información mucho más amplia se piensa que no vale la pena hacer un mayor esfuerzo de análisis.

El cuadro No. 1 presenta la distribución de mayoristas en las 4 zonas de mercados definidas.

El conteo se dirigió tanto a los mayoristas localizados en el interior de los mercados como a los de la periferia. De acuerdo a los resultados obtenidos se observa que tan solo en los mercados Modelo y Nuevo se encontraron mayoristas en el interior de ellos. En el interior del Mercado Villa Consuelo se contabilizaron sólo dos mayoristas vendedores de empaques y uno de frutas, mientras que en el de Honduras se encontró un almacén.

El análisis de la columna total muestra que el 71% de los mayoristas se ubican en la zona del Mercado Nuevo. De la misma manera considerando los mayoristas localizados dentro de los mercados, el porcentaje de los instalados en el Mercado Nuevo sube a 88%.

Por consiguiente se puede decir que el mayor fraccionamiento de la actividad se halla en el grupo de mayoristas situados en los alrededores de los mercados. Se puede observar en la columna "Periferia" que incluso el número de mayoristas de Villa Consuelo no está muy alejado del número de los establecidos en las cercanías del Mercado Nuevo.

El cuadro No. 2, desagregado según tipo de productos manejados, permite ver la importancia de cada mercado de acuerdo a los diferentes alimentos. Se puede apreciar que tan solo en "granos" es más importante el Mercado Modelo. En el resto de productos es notoriamente inferior al Mercado Nuevo.

Cabe destacar la escasa o casi nula propensión a la imperfección en el mercado de los productos ya que no se detectó un solo mayorista exclusivo de un producto determinado.

Cuado No. 1 Mayoristas en productos agrícolas según zonas de mercado y ubicación. Santo Domingo, 1977

(cantidad y porcentajes)

Tomas de Mercado	Periferia No	Periferia %	Interior No	Interior %	Total No	Total %
NUEVO	77	40	327	88	404	71
MODELO	69	35	41	11	110	20
VILLA CONSUELO	47	24	3	1	50	9
GUALEY	2	1	-	-	2	0
HONDURAS	-	-	1	0	1	0
TOTAL	195	100	372	100	567	100

FUENTE: SEA. Departamento de Economía Agropecuaria, conteo de mayoristas. Enero, 1977.

Cuadro No. 2 Mayoristas en productos agrícolas en los mercados Nuevo, Modelo, y Villa Consuelo. Según tipo de productos manejados y ubicación. Santo Domingo, 1977.

PRODUCTOS MANEJADOS	MERCADO MODELO			MERCADO NUEVO			VILLA CONSUELO			TOTAL		
	Total	Periferia	Interior	Total	Periferia	Interior	Total	Periferia	Interior	Total	Periferia	Interior
Granos	27	27	-	14	12	2	3	3	-	44	42	2
Tubérculos	2	1	1	8		8	1	1	-	11	2	9
Prods. Avícolas	5	4	1	9	3	6	-	-	-	14	7	7
Almacenes	32	32	-	56	52	4	34	34	-	122	118	4
Empaques y no alimentos	5	5	-	-	-	-	9	7	2	14	12	2
Plátanos	7	-	7	111	-	111	-		-	118	-	118
Otros Tubérculos	1	-	1	32	-	32	-	-	-	33	-	33
Frutas	19	-	19	83	-	83	1	-	1	103	-	103
Guineos	2	-	2	49	-	49	-	-	-	51	-	51
Hortalizas	10	-	10	10	-	10	-	-	-	20	-	20
Hortalizas y Tubérculos	-	-	-	22	-	22	-	-	-	22	-	22
Otros	-	-	-	10	10	-	23	2	-	12	12	-
TOTAL	110	69	41	404	77	327	50	47	3	564	193	371

FUENTE: SEA. Departamento de Economía Agropecuaria. Conteo de Mayoristas. Enero, 1977

Dada la forma como se recogió y tabuló la información no queda clara la situación de los mercados de otros productos.

Así por ejemplo, de los 20 mayoristas que aparecen en Hortalizas podría ocurrir que solo uno o muy pocos se dediquen a trabajar con un producto específico por ejemplo: la lechuga.

Examinando la situación desde el otro extremo se aprecia una enorme cantidad de mayoristas dedicados a Plátano, guineos y en menor grado en tubérculos y frutas. Cabe destacar, sin embargo, que de acuerdo a las opiniones de los comerciantes de una de las asociaciones existentes en la ciudad, aún en esos casos se aprecian acuerdos de precios. Ese fenómeno se acentúa en el caso de los camioneros. En base a estas experiencias uno de los dirigentes entrevistados se manifestó partidario de dispersar en muchos mercados los camioneros-acopiadores para así lograr mejores niveles de competencia. Será interesante en el momento de las encuestas, estudiar más a fondo ese problema.

El cuadro No. 3 presenta la tabulación de los detallistas según las diferentes áreas de mercados públicos de la Ciudad.

El análisis de la columna total viene a mostrar la existencia de una alta concentración en el subsistema mercados públicos. En efecto la mitad del total de detallistas de mercados públicos se localizan en el Mercado Nuevo.

Igualmente llama la atención que un mercado como el de Villa Consuelo de condiciones tan precarias ha pasado a ser el segundo mercado en importancia de la Ciudad con un mayor número de minoristas que el Mercado Modelo.

De acuerdo a las cifras del cuadro No. 3, los mercados de Gualey y San Antón no alcanzan a tener más de medio centenar de detallistas. Esta cifra tan baja determina que en estos mercados exista escasa variedad de productos y una débil competencia dentro de cada línea de productos. Deberá estudiarse a corto plazo la posibilidad de ampliar considerablemente estos mercados tanto con el propósito de mejorar sus condiciones físicas y de comercialización como además de desconcentrar el subsistema de mercados públicos.

Otro de los conteos tabulados fué el de vehículos que ingresaron en un día determinado en el principal mercado mayorista de la Ciudad. En el cuadro No. 4 se presenta un primer cuadro de ese conteo. En él se puede apreciar la enorme diferencia entre los vehículos que abastecen al mercado y los que distribuyen los productos en la Ciudad.

Cuadro No. 3 Detallistas en la szonas de mercado según ubicación interior o periférica. Santo Domingo, 1977.

(Cantidad y porcentajes)

Zonas de mercado		Periferia		Interior		Total	
		No.	%	No.	%	No.	%
NUEVO		227	51	819	49	1046	50
	%	22		78		100	
MODELO		95	21	260	16	355	17
	%	27		73		100	
V. CONSUELO		65	15	396	24	461	22
	%	14		86		100	
LOS MINAS		27	6	54	3	81	4
	%	33		67		100	
HONDURAS		14	3	65	4	79	4
	%	18		82		100	
GUALEY		14	3	36	2	49	2
	%	29		71		100	
SAN ANTON		5	1	36	2	41	2
	%	12		88		100	
TOTAL		447	100	1665	100	2112	100
	%	21		79		100	

FUENTE: SEA. Conteo de Detallistas en Mercados. 1977.

Cuadro No. 4 Vehículos entrados al Mercado Nuevo el día 29 de enero, 1977.

Descripción	No.
Camionetas	2,285
Camiones	99
Triciclos	2,278
Motonetas	482
Carros	922
Guaguas	101
Carretillas	1,358
Bicicletas	309

FUENTE: SEA. Departamento de Economía Agropecuaria. Conteo de Vehículos, 1977.

Igualmente llama la atención la enorme cantidad de entradas de vechículos de tracción humana. Esta situación debe ser considerada particularmente en la planificación de los nuevos mercados. Es obvio que una localización muy alejada de la ciudad, afectaría enormemente a esa gran cantidad de pequeños transportadores.

Sin embargo, hay que hacer notar que muchos de ellos, pueden haber entrado varias veces al mercado. Al respecto será necesario hacer un inventario de esos vehículos.

1.2 Proyecciones de Establecimientos Minoristas y Detallistas

Con el propósito de proyectar las tendencias de los subsistemas mayoristas y minorista se recopiló la información secundaria disponible sobre establecimientos comerciales.

De la oficina Nacional de Estadística se obtuvo una larga serie sobre negocios patentados desde 1948.

Desde luego estas estadísticas tienen algunas limitaciones. En primer término, muchos pequeños negocios actúan sin patente. Igualmente, es frecuente el funcionamiento con una patente distinta al tipo de negocio.

Aunque las dos situaciones indicadas determinan un subregistro de comerciantes, el análisis de estos datos proporciona una idea aproximada de las tendencias de la actividad en el largo plazo.

En el cuadro No. 5 se presentan los datos señalados. En general, se observan para todos los negocios crecimientos sostenidos a través de todos los períodos. Igualmente, las diferentes tasas de crecimientos son bastante altas.

Cuadro No. 5 Total de negocios patentados, según clases 1948-1974 en el Distrito Nacional.

Clases de Negocios	1948	1958	1968	1972	1974
Total de Negocios	5,760	9,212	12,228	22,440	-
Mercancías y provisiones al por mayor	55	34	95	120	164 1/
Supermercados	-	-	27	31	52
Provisiones al Detalle	1,186	1,976	3,598	4,998	4,259
Café, anexos, colmados	363	641	536	820	1,468

FUENTE: República Dominicana. Oficina Nacional de Estadística.

1/ Proyección basada en la tasa de crecimiento observada del 1948 al 1974 (4.66%).

Hace excepción el caso de Tiendas de Provisiones al Detalle que en el lapso 72-74 muestra un descenso en el número de unidades patentadas. Si ese hecho corresponde a una efectiva disminución de negocios, y no a una simple evasión de patentes, podría interpretarse que la rápida expansión de los supermercados se está haciendo a costa de la desaparición de colmados y ventorrillos.

Cabe hacer notar que hasta 1968 las tiendas de provisiones habían tenido un rápido crecimiento. Así, por ejemplo, en el lapso 58-68 crecieron a una tasa superior al 6%. Igualmente de 1968 a 1972 aumentaron al 8.5%, pero a partir de ese último año se inicia un claro descenso.

En relación a los supermercados, el limitado número de unidades no permite un análisis muy riguroso. Sin embargo, parece bastante claro que se están desarrollando con gran vigor.

Por último, en cuanto a los mayoristas de provisiones presentan un ritmo de crecimiento relativamente alto, superior al 7% a.a.

1.3 Proyecciones del Consumo Interno de Alimentos

La actual insuficiencia del Mercado Nuevo tan solo a pocos años de su inauguración es un hecho bastante significativo.

En primer término, es una demostración práctica de la explosiva expansión del consumo de alimentos de la Ciudad. Más adelante, se proporcionarán ciertas cifras y cálculos de tales crecimientos, que "a priori" pueden parecer demasiado altos, pero para quienes han visto el desarrollo del Mercado Nuevo, no resultarán sorprendentes.

Otra de las enseñanzas del caso del Mercado Nuevo es que habría que planificar o prever espacios para mercados en forma menos conservadora.

A continuación se analizarán con cierta detención los factores principales que permitirán construir la proyección del consumo de alimentos de la Ciudad.

a) Crecimiento de la Población

De acuerdo al censo de 1970 la población de la Ciudad de Santo Domingo alcanzaba menos de 700 mil habitantes. De otra parte, la tasa de crecimiento registrada en el período intercensal

(1960-1970) fué de 6,56%. De mantenerse esa tendencia se estima que para el año 1980 la población de la Ciudad sobrepasará 1.2 millones de habitantes. Para 1990 alcanzaría los 2.4 millones y en el 2000 más de 4.5 millones. Es decir, que para final del presente decenio la población de la Ciudad se habrá casi duplicado y para el siguiente, más que triplicado.

Ahora bien, ¿hasta qué punto es válido el supuesto de un mantenimiento prolongado de la tasa intercensal? Y, ¿hasta qué punto es posible que esa tasa sea mayor o considerablemente menor?

Para responder a estas preguntas se hará un rápido exámen de los dos componentes principales del crecimiento demográfico.

En primer término, la tasa de natalidad en la Ciudad es bastante alta, especialmente por el elevado porcentaje de población de orígen rural. En la medida que ella se urbaniza se va produciendo un cambio en los hábitos conceptivos. Sin embargo, la renovación de los contingentes rurales y por otra parte la disminución de la mortalidad general e infantil contribuirán a mantener la tasa de natalidad en un nivel relativamente alto o a evitar un rápido descenso.

En lo que se refiere al componente inmigración, es , sin duda, el principal factor de crecimiento de Santo Domingo.

En la actualidad la República Dominicana tiene un bajo porcentaje de urbanización; alrededor de 42%.

Como se sabe, existe una elevada correlación --cercana a la unidad- entre nivel de ingreso y grado de urbanización. Tal como se verá más adelante el País tiene actualmente un acelerado ritmo de crecimiento del ingreso, por lo tanto se debe esperar que la tasa de urbanización aumente drásticamente.

De otra parte, el País tiene un alto grado de metropolización. (es decir el porcentaje de población urbana que vive en la ciudad principal o más habitada), el cual igualmente se exacerba con el aumento del ingreso.

De consiguiente, todo indica que el flujo migratorio se mantendrá en un elevado nivel. Ese fenómeno sumado a una tasa relativamente alta de fecundidad, permite suponer que el ritmo de crecimiento poblacional se conservará en los niveles actuales.

b) Tendencias en el Ingreso y Consumo Nacionales

Se eligieron estas dos variables tanto por su estrecha correlación con el consumo de alimentos como por la calidad de la información básica y el rigor con que se elabora.

En el cuadro No. 6 se presentan las cifras sobre la evolución en el lapso 70-75 del consumo nacional, del ingreso nacional neto y de la inversión bruta interna. Obviamente, los dos primeros agregados tienen una alta correlación con el consumo de alimentos y/de la tercera -la inversión nacional- es importante conocer su dinámica ya que permite conjeturar sobre el curso más probable que seguirá en el futuro la economía nacional.

Las tasas que muestra el cuadro No. 6 son bastante expresivas. Las tres variables presentan un elevado ritmo de crecimiento con niveles poco comunes en nuestros países, especialmente en los "no petroleros". Sin embargo, se puede anotar también en las tres variables que hacia el final del período, concretamente en 1975, se produce una desaceleración. En cualquier caso, las tasas se pueden considerar aún satisfactorias.

En términos "per capita" el ingreso creció aproximadamente al 8.1% y el consumo, al 3.6%. Estas tasas anuales se refieren a cómputos promedios, por lo tanto no se puede asegurar que todos los estratos socio-económicos disfrutaron de los mismos aumentos.

Ahora bien, ¿Cuál será la tendencia del ingreso y el consumo en los próximos años?

Como se vió en el cuadro No. 6 a partir del año 1974 por diversas circunstancias, especialmente el fin del "boom" de precios de algunos agrícolas, la tasa de crecimiento del ingreso perdió fuerza, lo cual naturalmente repercutió en el crecimiento del consumo. En la actualidad, resulta extremadamente difícil predecir el futuro comportamiento de precios internacionales de los principales productos de exportación del País. El empleo de las tasas históricas remite el problema a la elección del período considerado. Así, al adoptar el período 70-75, como se vio anteriormente, habría que utilizar una tasa bastante alta, en cambio si se alarga tal período la tasa promedio descenderá considerablemente. De consiguiente, se podría optar entre una gama de tasas que van

Cuadro No. 6 Evolución del Consumo, Ingreso e Inversión Nacionales para todo el país. Valores en moneda constante. RD$ millones de 1962

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	70-75
Consumo RD$	1.143	1.244	1.282	1.384	11.520	1.573	
Tasa %		8.8	3.1	8.0	9.8	3.5	6.6
Inversión RD$	239	277	350	416	482	533	
Interna Tasa %		15,9	26.4	18.9	15.9	10.6	17.4
Ingreso Bruto RD$ Nacional Real	1.257	1.381	1.556	1.745	1.965	2.110	
Tasa %		9.9	12.7	12.1	12.6	7.4	10.9

Fuente: Elaborado a base de información del Banco Central, Departamento de Estudios Económicos, División de Cuentas Nacionales.

desde 8.1 al 5% a.a.

En cuanto al Consumo, sin duda esta variable es menos errática. Se dijo anteriormente que en el período 70-75 su crecimiento en términos "per capita" fue del orden del 3.6%. Cabe hacer presente que de acuerdo con el "Diagnóstico y Estrategia del Desarrollo Agropecuario 1976-1980" para lograr un mejoramiento mínimo en la dieta alimenticia de la población del país se debería aumentar por lo menos la demanda de estos productos en un 5.2% anual, es decir en términos per capita en un 3.2%. Al respecto, el informe de la Secretaría de Estado de Agricultura expresa lo siguiente: "El aumento en los niveles nutricionales propuesto implicará un crecimiento de la demanda de alimentos a una tasa acumulativa anual de aproximadamente 5.2%.

"Esta tasa promedio de crecimiento indica un orden de magnitud al cual deberá crecer la producción de alimentos pues, de lo contrario habrá que prever una política de importaciones de tal proporción, que resultaría incongruente al equilibrio de la economía". 1/

De acuerdo a los anteriores antecedentes, en el presente trabajo se utilizará una tasa de crecimiento del consumo per capita de 3.2 a 3.6% a.a.

En síntesis, luego de las diversas consideraciones formuladas respecto a crecimiento poblacional, del ingreso y del crecimiento "per capita" del consumo, es posible plantear una tasa de aumento de consumo interno de alimentos para la Ciudad.

Como dicen los matemáticos: "sí y sólo sí..." la población en la Ciudad crece alrededor del 6.5% y si el consumo por persona aumenta a una tasa de 3.2 a 3.6%, el crecimiento del consumo de alimentos sería del orden de 9.7 a 10.1% acumulativo anual.

Estas tasas significan que aproximadamente en 7 años la cantidad de alimentos que ingresaría a la Ciudad se duplicaría.

1/ SEA. Diagnóstico y Estrategia del Desarrollo Agropecuario 1976-1986. Santo Domingo, D. C., 1976.

Si se mantiene la proporción de productos manejados por los mercados sería necesario prever los aumentos correspondientes de espacio en tales mercados.

Desde luego, es posible que esa proporción cambie. En primer término, puede modificarse por diferencias en las tasas de crecimiento de los alimentos procesados y los de consumo natural. Normalmente, los primeros que son por lo general comercializados por las propias plantas procesadoras, tienen ritmos de crecimiento más altos, lo cual determina generalmente disminución del coeficiente de productos manejados por mercados mayoristas.

De acuerdo a las cifras de presupuestos de gastos familiares en la Ciudad el consumo de productos enlatados y de procesamientos complejos es aún bastante bajo, de manera que en el mediano plazo no se producirán cambios significativos.

Una segunda posibilidad de descenso del coeficiente de manejo de alimentos por los mercados mayoristas, es la creación de canales directos entre productores y minoristas, sean ellos: supermercados, cadenas de colmados, etc.

De acuerdo con la información disponible, en la actualidad no existen ningunas de las "integraciones" señaladas. Sin embargo, es posible plantearlas como alternativas para aliviar la presión para la construcción de un mercado mayorista, la que podría obligar a una inversión que puede ser del orden de 25 a 30 millones de pesos (si se incluye la infraestructura vial complementaria).

1.4 Tendencias de las Exportaciones de Alimentos no Tradicionales

Las exportaciones de hortalizas, frutas y tubérculos, muchas de las cuales pasan por el mercado mayorista, muestran en los años recientes un gran incremento.

De acuerdo a la clasificación del Banco Central la exportación de "productos agrícolas menores" 1/, en el período enero-julio de 1976 alcanzó a más de 47 mil toneladas métricas con un valor ligeramente superior a 10 millones de pesos dominicanos.

1/ No se incluyen en éstos, caña de azúcar, y sus derivados, cacao, y sus manufacturas, café en sus diferentes formas y tabaco y sus manufacturas.

Los productos con un valor superior a un millón de pesos fueron: coco seco, yautía y guineo. Con valores superiores a medio millón de pesos o cercanos a esa cifra están: guandul sin procesar, ají y pimiento, batata, auyama y yuca.

Dentro de la nomenclatura de exportaciones del Banco Central en el grupo "Otros Productos" aparecen algunos cuyas materias primas pasan parcialmente por el mercado mayorista urbano, por ejemplo: pasta de tomate, guandul enlatado, productos avícolas, carne de res, tostones de plátano, etc.

En el período analizado (Enero-Julio de 1976), las mayores exportaciones se registraron en pasta de tomate, carne de res, y guandules enlatados.

De acuerdo a las metas establecidas por el "Diagnóstico y Estrategia del Desarrollo Agropecuario 76-86"los productos "no tradicionales" agrícolas menores deberán crecer a tasas que fluctúan entre 2 y 3% (Véase al respecto el cuadro No. 7).

Estos ritmos son bastante cautelosos y llevan a crecimientos totales en el decenio,de alrededor de un 30 a 40%.

Si bien tales crecimientos no tienen la espectacularidad del Crecicimiento del Consumo Nacional, en lo que se refiere a necesidades de espacio, éstas son considerablemente más altas por unidad de producto manejado, ya que las normas de exportación exigen diversas operaciones tales como clasificación y selección, empaque, enfriamiento, etc., que aumentan notablemente el área requerida.

De acuerdo a las cifras del Cuadro No. 7, hacia 1981 se exportarían más de 700 mil quintales de productos agrícolas menores.

Si se supone una relación de 50 qq anuales por metro cuadrado de instalaciones para bodegaje y manejo de alimentos de exportaciones, se puede calcular que para los comienzos del próximo decenio habría que contar para esos efectos con una superficie de alrededor de 14 mil metros cuadrados.

Se deberá definir si estos espacios se deben planificar en los mercados mayoristas, o en Centros de acopio especiales en las áreas de producción, o en las cercanías de los lugares de embarque.

Cuadro No. 7 Proyección de exportaciones de Productos Agrícolas No Tradicionales. (miles de quintales)

Productos	Años 1981	1986
Batata	94	104
Yautía	258	299
Yuca	112	130
Guandul	186	206
Auyama	60	66
TOTAL:	710	805

Fuente: SEA. "Diagnóstico...". Op. Cit.

1.5 Tendencias en la Producción de Alimentos Comercializados en los Mercados

En seguida se estudió -igualmente a partir de las Cuentas Nacionales- el comportamiento de la producción de bienes tales como tubérculos, hortalizas, leguminosas y frutas. El cuadro No. 8 muestra sus correspondientes índices de producción para el período 70-75.

Cuadro No. 8 Indice de Volúmen Físico de Producción de algunos grupos de bienes agrícolas. (precios constantes base, 1962)

Grupos	1970	1971	1972	1973	1974	1975
Leguminosas	130.1	140.6	148.4	159.1	188.8	179.5
Tubérculos	127.2	133.8	142.2	143.2	146.1	139.8
Frutas	91.5	94.0	99.2	103.6	108.6	110.1
Hortalizas	253.8	338.6	322.0	329.0	414.6	424.6

Fuente: República Dominicana. Banco Central, Op. Cit.

En general, las cifras anteriores expresan un elevado crecimiento en todos los grupos. Sin embargo, se aprecia un ritmo más elevado para "Hortalizas", que presenta una tasa acumulativa anual de 10.8% para el período 1970-75. "Leguminosas" muestra un 6.7% para el mismo lapso, sin embargo, su tasa se eleva a 9.7%. Dado el descenso en 1975 "Tubérculos" está en la misma situación con tasas de 3.5% hasta el 1974 y 1.9% hasta 1975. En cuanto al grupo "Frutas", creció al 3.8% acumulativo anual.

Si se comparan las cifras de aumento de la producción de los productos analizados con la correspondiente al crecimiento del consumo se encuentra que esta última en general es mayor.

Tal vez no habría problemas de insuficiente oferta en hortalizas y legumbres, cuyos crecimientos han sido históricamente altos.

Habrá que poner atención respecto a deficiencias en la oferta de frutas que aparece como el grupo de crecimiento bajo.

En el caso de los tubérculos será necesario un análisis más detallado pues como se sabe en general el coeficiente de elasticidad-ingreso de la demanda de estos productos es bajo.

II. ANTECEDENTES ECONOMICO-URBANOS DE LA DISTRIBUCION DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO

2.1 Presentación General

El objetivo del presente capítulo es el de reunir y sintetizar los diversos antecedentes económico-urbanos que sirvan de base e ilustración a las alternativas de solución a los subsistemas minoristas y mayoristas de distribución de alimentos de la ciudad de Santo Domingo.

Las experiencias existentes respecto a mercados mayoristas y minoristas señalan que gran parte del éxito o fracaso de ellos está estrechamente ligado a su adecuada localización. En consecuencia, la información sobre las características urbanas de la ciudad aparece como de primera importancia.

2.2 Situación de los Estudios Urbanos

La ciudad de Santo Domingo ha crecido desprovista de regulaciones, en la medida en que las necesidades se han hecho más sentidas y al azar de aquellos que han querido a diversos niveles aprovechar zonas diversas; y ante la indiferencia y/o asentimiento de los organismos correspondientes, que en general han corroborado con su actitud a crear la situación con la que hoy en día nos encontramos.

La ciudad, carente de un plan previo, ha crecido espontáneamente. No ofrece una zonificación clara de actividades, y aunque se pueden establecer ciertas agrupaciones de funciones afines fácilmente identificables dentro del tejido urbano, otras se pierden aisladamente. Pero identificables o no, la localización de las mismas en general responde a criterios propios de los moradores de los diversos sectores. En el menor número de los casos aparecen estructuras o agrupaciones pre-establecidas y determinadas por los organismos correspondientes pero aún así constituyen soluciones aisladas que presentan los problemas de no formar un todo coherente.

Si bien es cierto que esfuerzos fueron desarrollados en los años 50, los mismos fueron abandonados ya que se creó una comisión encargada de elaborar un Plan Regulador de la ciudad capital que inexplicablemente no operó. Las causas de la inexistencia de una política de desarrollo urbano se atribuye a las condiciones políticas que han imperado en el país a partir de los años 30; en primer término una dictadura absolutista que no permitía la realización de otros designios que no fueran los del mandatario superior a la cual siguió un período de completa inestabilidad el cual se ha regularizado en el último decenio posterior a la revolución del 1965.

Pero finalmente la necesidad de establecer normas de desarrollo se dejó sentir y en noviembre del año 1975 se promulgó una ley que establece la instauración del Plan Regulador de Santo Domingo. La comisión encargada del Plan, como primera medida estableció los límites de la zona urbana de la ciudad. Al Sur, el Mar Caribe; al Oeste, la Avenida Luperón; al Norte, la Avenida de los Caciques, el Arroyo Salado, la márgen Sur del Río Isabela hasta llegar al Puente Sánchez y la Avenida San Vicente de Paul; al Este, la Avenida San Vicente de Paul y la Autopista a Boca Chica, aunque existen otras zonas que deberían ser consideradas, dadas su población y su adyacencia a las calificadas como urbanas (ver mapa #1).

El propósito de este Plan es canalizar esfuerzos aislados de diferentes organismos que manejan las variables urbanas (Ayuntamiento del Distrito -Departamento de Planeamiento Urbano y Departamento de Transporte Urbano-, Obras Públicas, Corporación Dominicana de Electricidad, Corporación de Acueducto y Alcantarillado de Santo Domingo, Oficina Técnica de la Presidencia, etc.), de manera que se logre un esfuerzo conjunto en la materialización de un plan previo de desarrollo urbano.

Actualmente se trabaja para obtener el logro deseado, la evaluación de proyectos para los estudios urbanos está siendo considerada por la Comisión del Plan en colaboración con el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), institución que respalda económicamente su realización. Por otro lado, el Departamento de Planeamiento Urbano del Ayuntamiento aún se encuentra en etapa de preparación de información básica necesaria para su posterior utilización en los estudios correspondientes ya que no se dispone hoy por hoy de datos concretos y precisos que puedan permitir una evaluación total del problema urbano y sus implicaciones.

2.3 Características Generales de la Ciudad

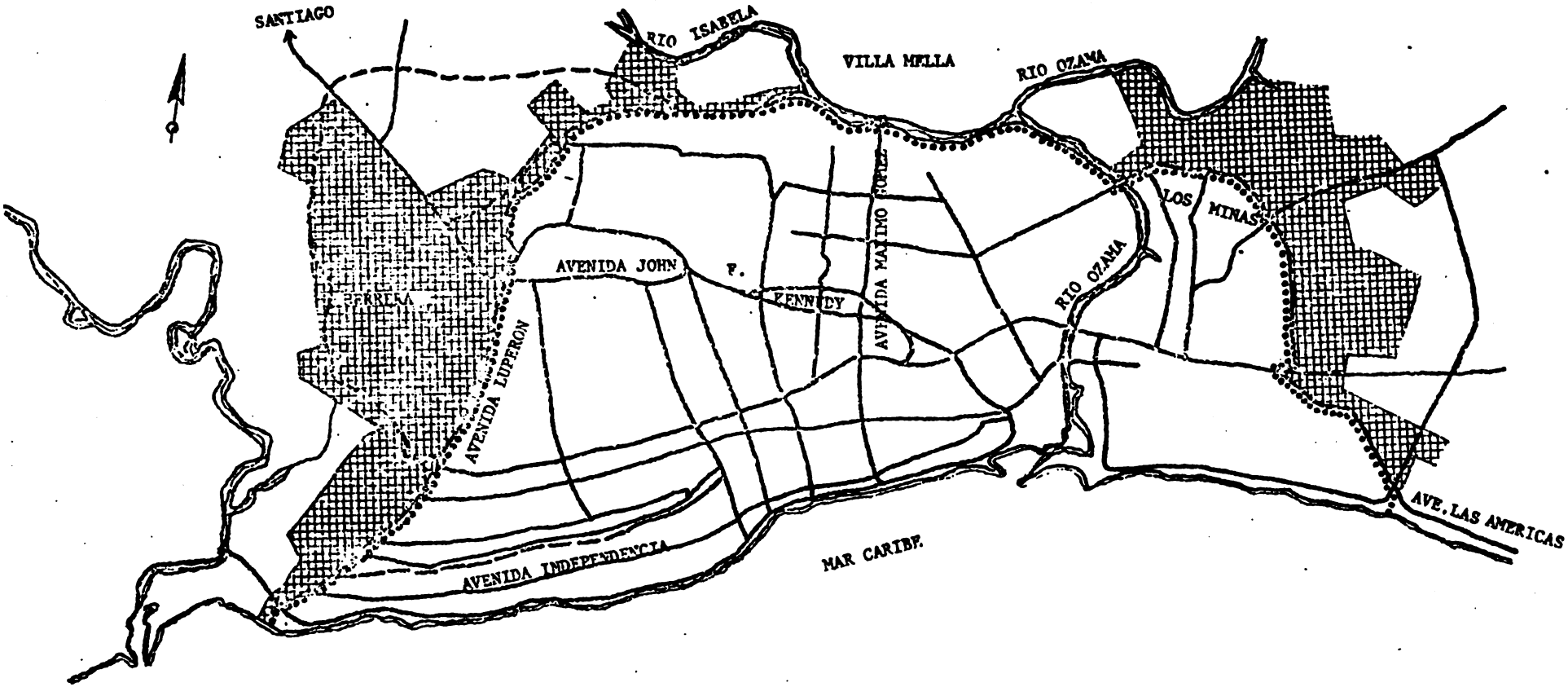
2.3.1 Superficie y fisiografía

La Ciudad de Santo Domingo de Guzmán se ha desarrollado a lo largo de lo que constituye su límite Sur: el Mar Caribe.

Otros elementos fisiogeográficos le sirven de marco, entre ellos el Río Isabela al Norte, y el Río Haina al Este aún cuando no haya llegado a bordearlo.

El Río Ozama que se empalma con el Isabela en la parte Norte de la ciudad corre hacia el Sur desembocando al mar, el mismo divide a Santo Domingo en dos partes: oriental y occidental, siendo esta última la que ocupa una mayor extensión.

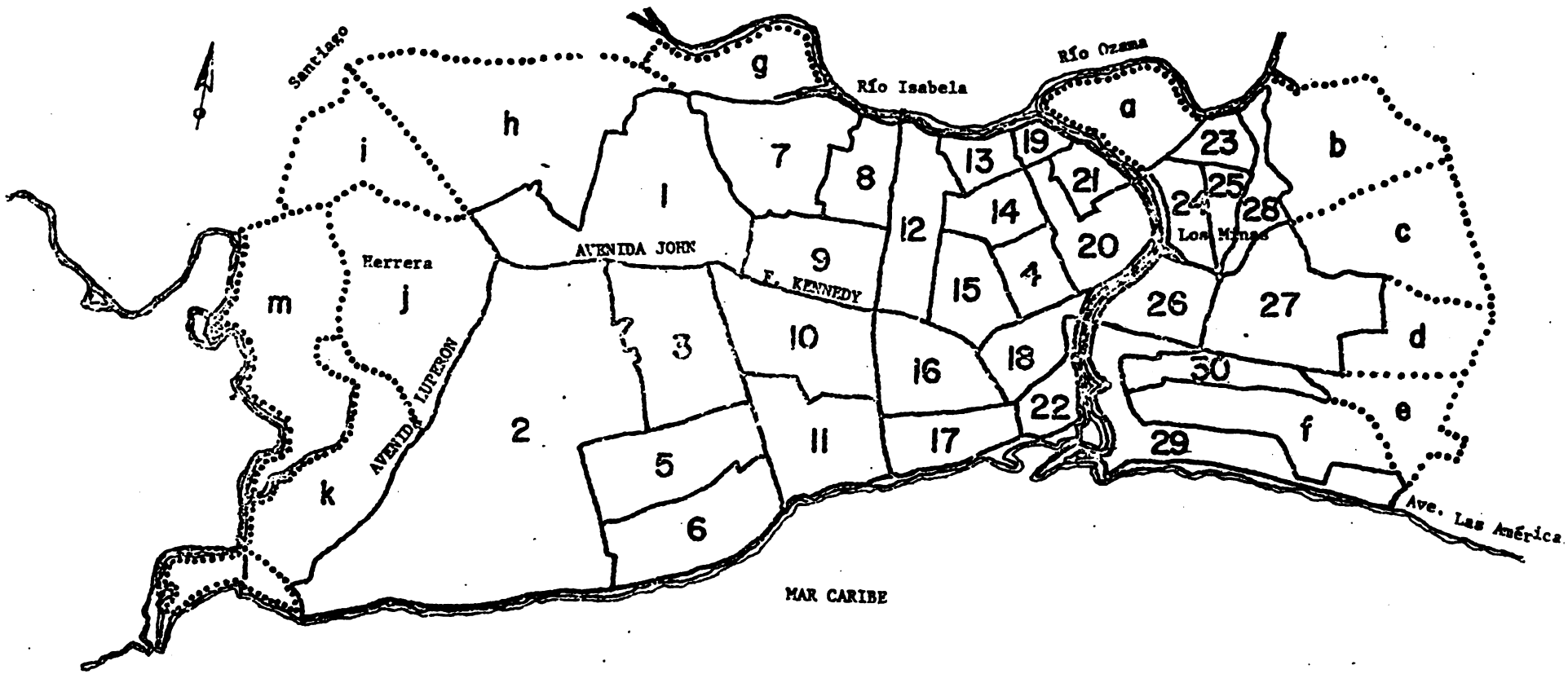
La superficie total de la zona urbana establecida por Ley se aproxima a 10,000 hectáreas; si se consideran además aquellas zonas que fuera de los límites urbanos ya se encuentran urbanizadas, y se establece que en un futuro no muy lejano la ciudad llegará a bordear sus límites naturales, esta cifra podría ascender a 15,000 hectáreas (Ver mapas 1 y 2).



..... limites urbanos establecidos por ley

zona urbanizada o en proceso de urbanizacion fuera de los limites legales

MAPA I: limites de la ciudad de santo domingo-1977- esc. 1:80,000



limites poligonos censo 1970

limites poligonos de crecimiento actual, y futuro inmediato.

MAPA 2: poligonos de la ciudad de santo domingo esc. 1:80000

La superficie de la ciudad es en general regular. Esta regularidad solo se encuentra interrumpida por unas terrazas situadas a lo largo de la mitad Sur de su territorio.

Las zonas innundables se encuentran adyacentes al Río Ozama en su longitud correspndiente a la mitad próxima a la confluencia, las mismas son angostas; otras pequeñas zonas pueden ser localizadas a lo largo de pequeños arroyos (ej. Arroyo Salado).

Fuera de las terrazas existen otras zonas de pendientes considerables que sobrepasan el 10% de inclinación, entre ellas las márgenes de los ríos y la zona noroeste la cual está caracterizada por una gran irregularidad que alterna lomas, valles y cerros. La parte Este de la ciudad es más regular y uniforme.

Se pretende, en una fase posterior del estudio profundizar más en el aspecto fisiográfico para llegar a identificar aquellas zonas aptas para la localización de una posible Central Mayorista al Norte del Río Isabela.

2.3.2 Aspectos demográficos

En el primer capítulo se examinaron las tendencias del crecimiento poblacional de la Ciudad. Se vio que la tasa de aumento en los últimos períodos intercensales ha sido extraordinariamente alta y que no existen muchas razones para esperar que las tendencias se vayan a invertir. Al respecto, las distintas estimaciones o proyecciones coinciden en mantener la tasa de 6.5 registrada en el lapso 1960-70. De esa manera la ONE estima que para el año 1980 la población de la Ciudad sobrepasará el millón y medio y que para 1990, llegará a más de dos millones. Ahora bien, ¿cómo repercutirá este fenómeno en las características urbanas de Santo Domingo? Hasta el presente el sostenido crecimiento poblacional de la Ciudad le ha ocasionado una enorme expansión horizontal. De acuerdo con las cifras proporcionadas por el Ing. Ezequiel García, Santo Domingo habría pasado de una superficie de 4,700 hectáreas ó 47 Kms.^{2} en 1962, a 97 Kms^2 en 1974. En otras palabras, que el área de la Ciudad se incrementó en ese lapso en

más del doble con una tasa o ritmo de crecimiento similar al de su población. Esta última circunstancia señala que el patrón de crecimiento urbano ha sido siempre de muy baja densidad. En la misma publicación comentada, el Ing. García estima que: "De continuar esa tendencia, para el año 2000 la extensión de la Ciudad podrá estar entre 250 y 300 Kms^2.

Evidentemente que una expansión de esa naturaleza crea todo tipo de problemas en cuanto a la excesiva prolongación de redes de transporte, agua, alcantarillado, electricidad, etc., determinando costos excesivos de urbanización. Es muy probable que el futuro plan de ordenamiento de la Ciudad reaccione ante esa tendencia y trate de modificarla. Sin embargo, parece poco probable que logre modificaciones de gran importancia en el mediano plazo. Esto por dos razones fundamentales: la primera que no existe una tradición de acción del Ayuntamiento que cambie las conductas de los urbanizadores y la segunda, que el crecimiento con mayor densidad, e specialmente en altura, es desde el punto de vista privado ciertamente más caro.

Desde la óptica de la distribuciónde alimentos, la expansión urbana de baja densidad crea igualmente innumerables problemas. Desde luego, aleja a los consumidores de los mercados y supermercados. A su vez, aleja a éstos de los mercados mayoristas. En consecuencia, en general, determina una distribución de mayores costos de transporte.

2.3.3 Areas Residenciales

Las zonas habitacionales de Santo Domingo, reflejan físicamente el sector económico-social al cual sirven o del cual han sido resultado. Se pueden determinar pues zonas habitacionales para clases económicas baja, media, media-baja, media-alta y alta, lo cual ha quedado plasmado en un plano esquemático de la ciudad.

La división de zonas de acuerdo a la estratificación socioeconómica partió del análisis de dos variables. La primera estuvo constituída por los resultados del estudio realizado

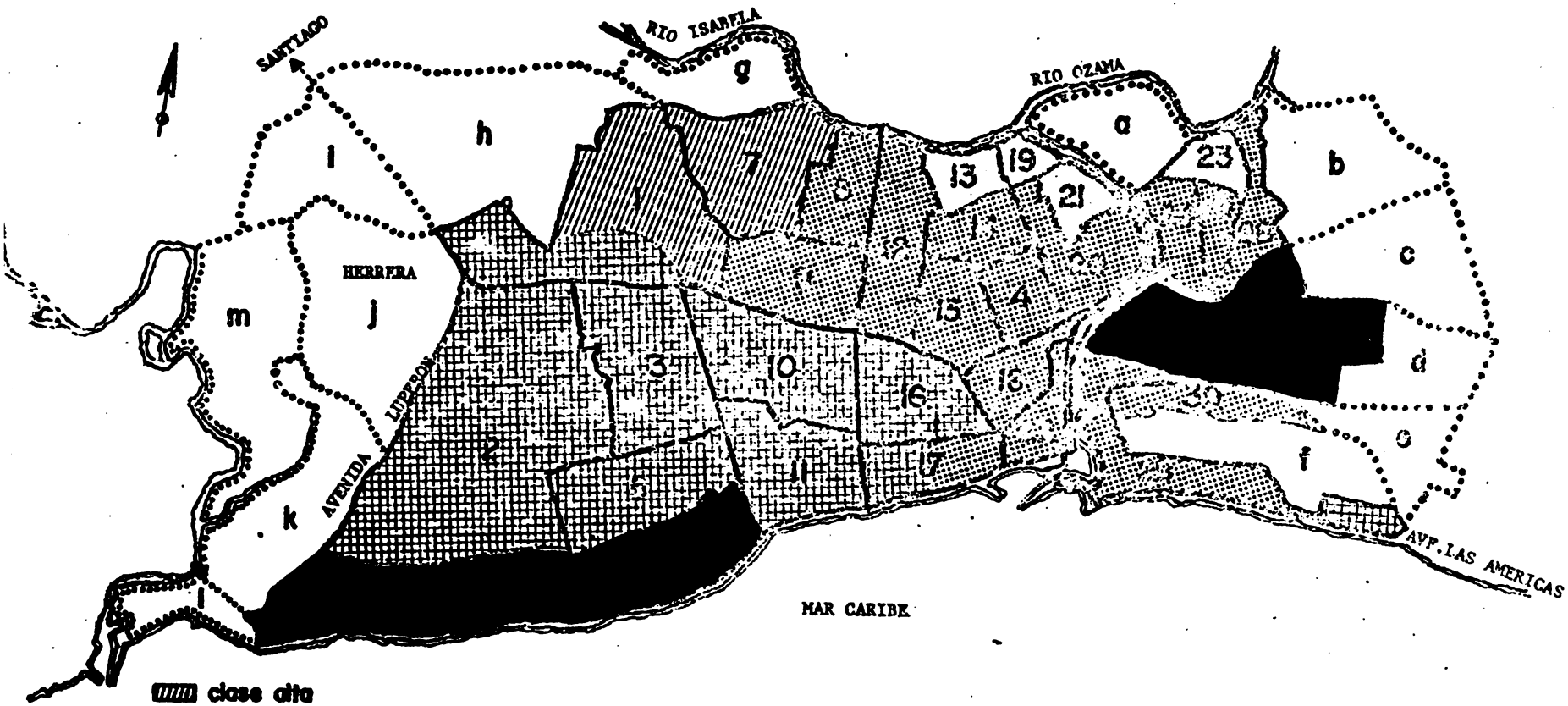
por la Oficina Nacional de Estadística en 1973, sobre ocupación y desempleo, para el cual se utilizaron los polígonos bases del censo del 1970 (ver mapa Núm. 2). Estos datos fueron posteriormente complementados por una muestra de la expresión física de las viviendas en cada uno de ellos, equivalente al 1% del área total del polígono, mediante la misma se establecieron los cinco niveles de estratificación citados anteriormente (ver mapa Núm. 3).

Las zonas de clase baja se caracterizan por viviendas sumamente pequeñas, cuyas condiciones son deplorables y cuyos materiales constitutivos además de ser de segunda mano, no ofrecen ninguna perdurabilidad (tablones, cartones, latas, pedazos de zinc, etc.), estas viviendas se concentran al Oeste, al margen Sur del Río Isabela, en las proximidades y confluencia con el Ozama, y en las áreas más occidentales de la ciudad, en Herrera; en la zona oriental se aglutinan básicamente al Norte bordeando parte de la margen Sur del Ozama. Es en estas zonas, donde se concentran aquellos inmigrantes rurales que llegan a la ciudad con la esperanza de mejor vida.

Las zonas de clase alta, cuya expresión la constituyen suntuosas residencias con amplios jardines se encuentran básicamente concentradas al Noroeste de la ciudad, en los terrenos más irregulares pero más elevados y cuya vista panorámica es óptima.

La clase media es la que ocupa la mayor extensión de la ciudad. Las zonas por ella ocupadas, han sido clasificadas en zonas de clase media las que presentan un verdadero punto intermedio entre la alta y la baja, y zonas de clase media alta o media baja según su tendencia sea la de parecerse a una u otra respectivamente.

Las zonas de clase media baja están localizadas a ambos lados del Ozama, ocupando una extensión mayor hacia el Oeste. Las zonas de clase media alta están localizadas básicamente al Oeste, ocupan la franja central de esta parte de la ciudad. Las correspondientes a una clase media intermedia corresponden en el Oeste a la zona Sur que bordea la costa a partir de la Avenida Abraham Lincoln hacia Haina; en el Oeste, a una franja Central.



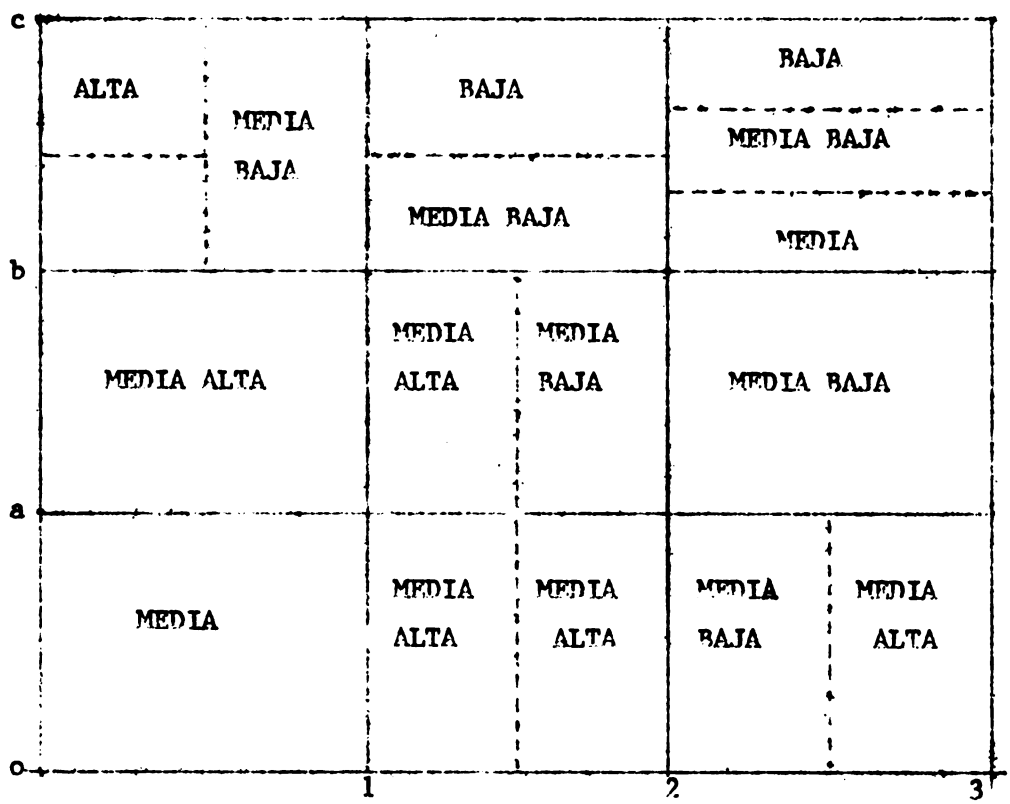
clase alta
clase media alta
clase media
clase media baja
clase baja

Nota: datos tomados de la encuesta de ocupacion y desempleo (ONE-1973), y complementados y reajustados mediante un muestreo (1%) de la expresion fisica de la vivienda en cada poligono.

MAPA 3: estratificacion socio-economica en santo domingo

esc. 1:80,000

Si tratáramos de dividir la ciudad en un reticulado-base para acercarnos a un esquema de asentamiento de clases sociales podríamos hacerlo mediante la colocación de tres zonas longitudinales (de Este a Oeste) que actuarían como filas y tres transversales (de Norte a Sur) como columnas. Queda pues formada una matriz modelo de la realidad.



Ejes Verticales

0. Avenida Luperón
1. Avenida Máximo Gómez
2. Río Ozama
3. Avenida Charles de Gaulle

Ejes Horizontales

O. Costa
a. Terrazas topográficas
b. Avenida "27 de Febrero"
c. Ríos Isabela y Ozama

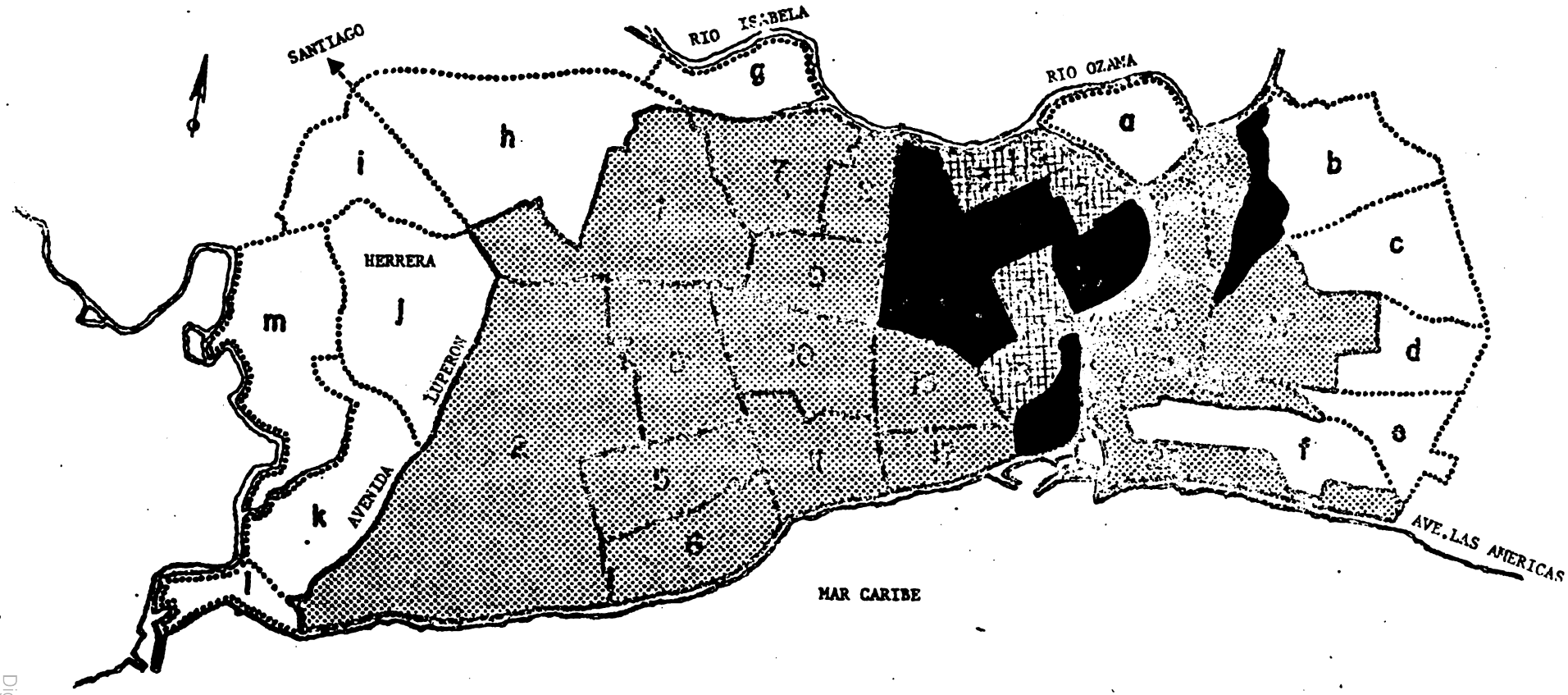
Considerando las densidades existentes en la ciudad de Santo Domingo, según datos del censo 1970, las cuales varían desde baja (hasta 150 hb/hec), media (150-250 hab/hec), alta (250 o más hab/hec), se pueden establecer zonas correspondientes, hacia los extremos Este y Oeste la densidad se presenta baja en tanto que la zona central comparte densidades altas ybajas: las altas se concentran del lado Este del río bordeándolo y en una zona más hacia el Sur. La parte Este de la ciudad solo llega a una densidad media en la zona conocida como triángulo de Los Minas (ver mapa Núm. 4).

Se supone cierta variación en estas densidades para la actualidad pero la misma no es predecible, solo se puede afirmar que si bien la ciudad ya se ha volcado fuera de los polígonos determinados para el censo, su densidad dadas las características de la mayoría de las urbanizaciones construídas (horizontales) será en general baja aunque aparezcan barrios marginados de mayor concentración habitacional.

2.3.4 Areas comerciales y patrones de asentamiento de la Actividad Comercial en general.

Como el sistema comercial de toda ciudad, el de Santo Domingo se compone de Centros de Distribución y de Establecimientos Comerciales. Los primeros actúan como puntos de concentración, adonde llegan y de donde salen volúmenes considerables de productos para su posterior distribución; los segundos simples lugares donde el consumidor va en búsqueda de los elementos que satisfagan sus necesidades. La agrupación de estos elementos es lo que determina la característica comercial de una zona (ver mapa Núm. 5).

Los establecimientos comerciales (tiendas en general) han obedecido en la ciudad de Santo Domingo a un orden lineal a lo largo de determinadas vías de cierta importancia que favorecen al comercio dadas sus características de alto movimiento peatonal, rutas de transporte público, enlaces importantes entre



densidad baja 0-149 hab/hect.
densidad media 150-249 hab./hect.
densidad alta 250- o mas hab./hect.

MAPA 4: santo domingo, densidades censo 1970

esc. 1:80,000

puntos urbanos, etc. Estas zonas de comercio lineal se han ido desarrollando en la medida en que la ciudad ha ido creciendo mediante ejes ramales, calles y avenidas para enlazar o extender.

Si bien la zona colonial (intramuros) de la ciudad contiene varias arterias comerciales cortas, dada su escasa extensión y el valor histórico que ha adquirido, se ha perfilado como el centro principal de actividades comerciales minoristas de la ciudad de Santo Domingo. En esta zona las arterias comerciales lineales (Calles El Conde, Isabel La Católica, Arz. Meriño, Arz. Nouel) están invadiendo con sus actividades, calles perpendiculares a ellas, hecho que está transformando lentamente la zona, que la está convirtiendo en una zona de concentración de actividades eminentemente comerciales.

Como calles comerciales importantes, representativas del esquema de comercio lineal en el lado occidental de la ciudad citaremos: Ave. Mella, Ave. Duarte, "30 de marzo" San Martín, Padre Castellanos, las cuales son calles de comercio popular donde se encuentran establecimientos comerciales de diversa índole.

Otras como la Ave. John F. Kennedy, la Ave. Máximo Gómez y la Ave. George Washington, alínean un tipo de comercio ya sea pesado o especializado. Algunas otras se encuentran en vías de transformación, pero su perfilamiento es algo mas que obvio, presentan una proporción considerable de locales comerciales aunque conservan elementos que prevalecen sobre ellos como lo son las viviendas, tal es el caso de la avenidas "27 de Febrero", Tiradentes, Lope de Vega, Abraham Lincoln, Charles Summer, y las calles Nicolás de Ovando, Peña Batlle, Albert Thomas, etc.

En el lado oriental de la ciudad se distingue una "Y" formada por las dos calles principales de comercio, la Ave. Libertad y la Ave. Navarrete, ambas mueren en la calle Sabana Larga, la cual muestra tendencias de índole comercial, al igual que

su paralela, la Ave. Venezuela.

Los centros comerciales, diseñados como centros concentradores de actividad comercial, se reducen en Santo Domingo a menos de diez, de los cuales solo dos tienen cierta importancia relevante para la satisfacción de necesidades de un sector considerable de la población, aquella que habita en el sector Oeste de la ciudad, estos son el Centro Comercial Naco, situado en la Ave. Tiradentes y el Centro Comercial Nacional en la convergencia de la Ave. "27 de Febrero" con Abraham Lincoln. Los restantes, entre ellos El Portal, Lope de Vega, Cacique, Versalles, etc. funcionan como estructuras vecinales que solo llenan las necesidades más urgentes de la población inmediata y adyacente.

Otros centros centros comerciales como Los Jardines, en la urbanización del mismo nombre, pese a la existencia de la edificación sede, ha sido imposible introducir la actividad dado el hecho de que su expresión física no refleja la utilización comercial propia de las personas que viven en ese sector. Una situación similar se presenta en el Centro Comercial de Los Minas el cual ha sido inoperante.

Dentro de la categoría zona comercial se clasifican en un renglón especial los mercados públicos los cuales abastecen a la ciudad de los comestibles necesarios para satisfacer sus necesidades. Santo Domingo cuenta con un sistema de mercados compuesto por siete unidades distribuídas de la siguiente manera, siguiendo la red planteada para el análisis de la ciudad: Cinco en una zona Central, uno en la zona Este, uno en la zona Oeste. Su funcionamiento será analizado en otro capítulo de este informe.

Los centros de Distribución pueden ser clasificados en dos categorías, los de productos locales para consumo local, y los que realizan movimientos de exportación e importación.

Como Centros de Distribución de productos locales quedan definidas en la ciudad tres zonas básicas y principales, las cuales reúnen cantidad de mayoristas que se dedican a la venta de productos frescos traídos de regiones varias del país, y/o

de productos alimenticios procesados y generalmente elaborados aquí. Estas tres zonas quedan localizadas en la periferia de tres mercados de la ciudad: el Mercado Nuevo, el Mercado Modelo y el de Villa Consuelo.
Los almacenes de importación y de exportación, cuando se dedican a la comercialización de productos naturales suelen confundirse dentro de la zonas o anillos mayoristas ya citados. Sin embargo, los que se dedican a comercializar con artículos no alimenticios livianos y con mercancía de naturaleza pesada como suelen ser los vehículos y maquinarias, tienden a agruparse en zonas definidas como es el caso de la zona situada al noroeste del Mercado Modelo (en torno a las calles "16 de agosto" y Emilio Prud'Homme) o en arterias de accesos importantes que canalizan el movimiento bilateral ciudad-zonas aledañas.

Tal es el caso de la Ave. John F. Kennedy, canal más importante de acceso a la ciudad, que en un punto se convierte en autopista que conecta con la región más importante del país; se podría citar además la Ave. "27 de Febrero" que por observar la característica de atravezar de lado a lado la ciudad constituye una sede potencial de comercios de esta índole que hoy por hoy se encuentra en sus albores.

2.3.5 Otras Areas de Importancia

Otras zonas de importancia pueden ser detectadas en la ciudad, entre ellas las zonas industriales. Si bien existe la proliferación de industrias diseminadas por toda su superficie, la mayoría de ellas y las más importantes se encuentran agrupadas en tres zonas definidas como industriales.

Una de ellas es la zona Norte localizada casi al término de la Ave. Máximo Gómez que abarca una superficie considerable que se extiende a ambos lados a partir de la Ave. citada como eje, aunque concentrando mayor cantidad de industrias al lado Oeste.
Otra, establecida pro decreto, se encuentra comprendida entre la carretera de Herrera y la Ave. Luperón, es la llamada "Zona Industrial de Herrera". Una incipiente pero ya notable es la que se está formando a ambos lados de la autopista Duarte en

su tramo más próximo a la ciudad (ver mapa Núm. 5).
Tres zonas administrativas básicas sirven como sede al desenvolvimiento de todas las tramitaciones de carácter público - estatal: La Feria; la zona de edificios comprendida entre la Benito Juárez, Ave. México, Pedro Henríquez Ureña, y Pedro A. Lluberes; y la Plaza Independencia.

Zonas verdes de carácter recreativo y cultural aparecen claramente demarcadas en la ciudad: Jardín Botánico, Parque Paseo de los Indios, Parque Municipal, Plaza de la Cultura, Parque Faro a Colón. Los tres ojos, y otras zonas de carácter barrial y vecinal.

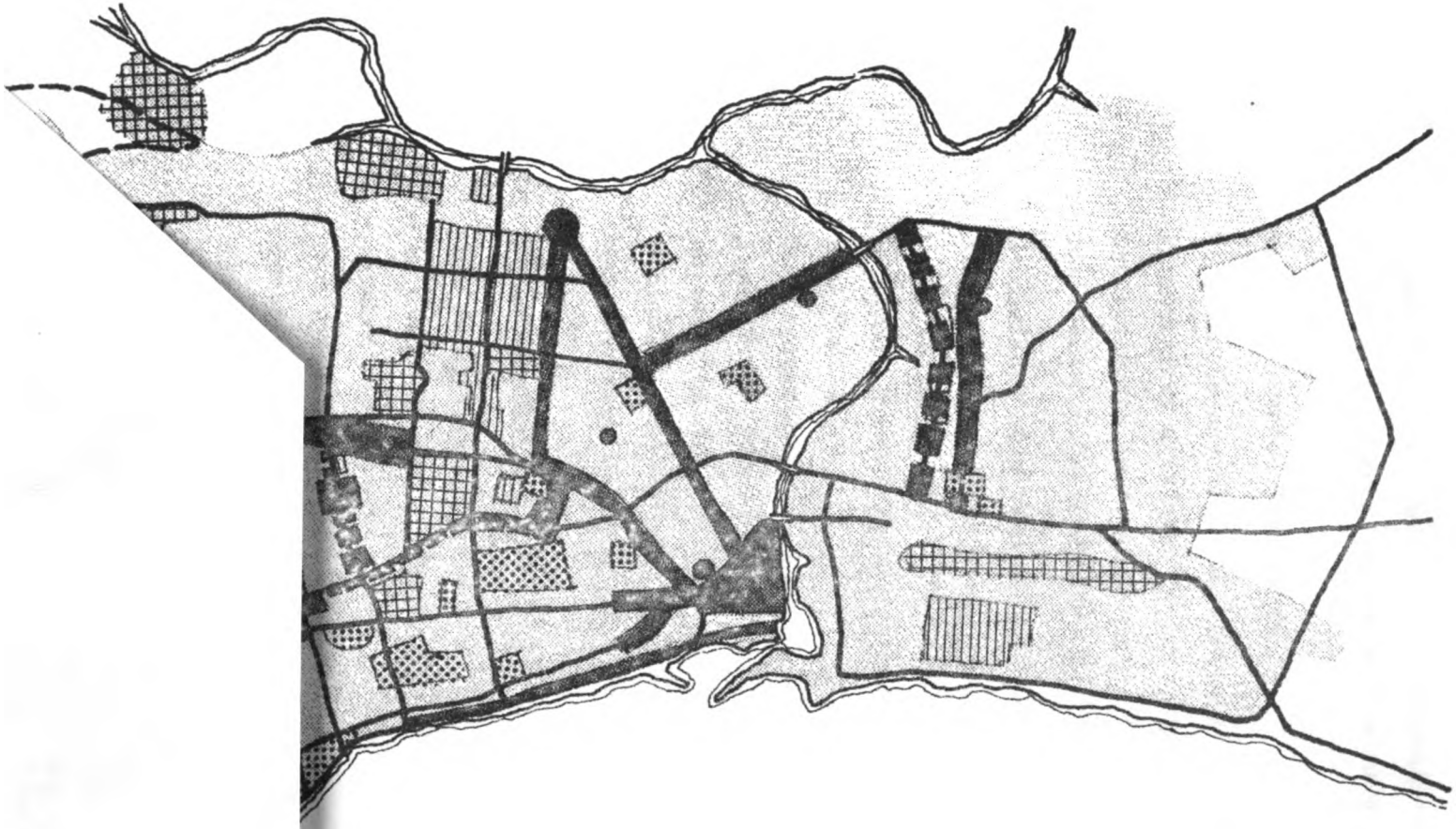
Alimentos

Dado que el objetivo principal de este informe es tratar la Distribución de alimentos en la ciudad de Santo Domingo, se resumirá la situación actual de su sistema de comercialización a nivel físico-urbano.

2.4.1 Mercados Públicos

Santo Domingo cuenta con una red de mercados públicos que controla el Ayuntamiento del Distrito a través de Administradores. Existen siete mercados en total, los cuales agrupan entre otros a 7,665 minoristas y a 333 mayoristas 1/
Como mercado básicamente mayorista actúa el situado al final de la Ave. Duarte; el Mercado Modelo en la Ave, Mella presenta características mixtas (minorista-mayorista); los otros cinco son minoristas, son ellos: Villa Consuelo, San Antón, Gualey y Honduras, al Oeste del Río; Mercado de Los Minas al Este (Ver mapa Núm. 6).

No obstante, la mayoría de ellos están situados en una franja urbana que corre de Norte a Sur, al margen occidental del Ozama; solo Los Minas y Honduras se encuentran fuera de esta zona. Si bien la misma corresponde a aquella de mayor concentración poblacional, el mapa permite leer claramente que existe un desequilibrio entre la ciudad como sistema y su subsistema básico de distribución de alimentos, en este caso los mercados, ya que es a través de los mismos que aún hoy en día



ales
yecto

o en santo domingo-1977- esc.1:80,000

la mayoría de los sectores de la población se surten de los alimentos naturales indispensables para la dieta diaria.

2.4.2 Establecimientos Mayoristas

El comercio mayorista de productos agropecuarios y diversos se concentra alrededor de los mercados que actúan como puntos catalizadores de la actividad. Ya que hacia ellos se dirigen los volúmenes de productos que ingresan a la ciudad.

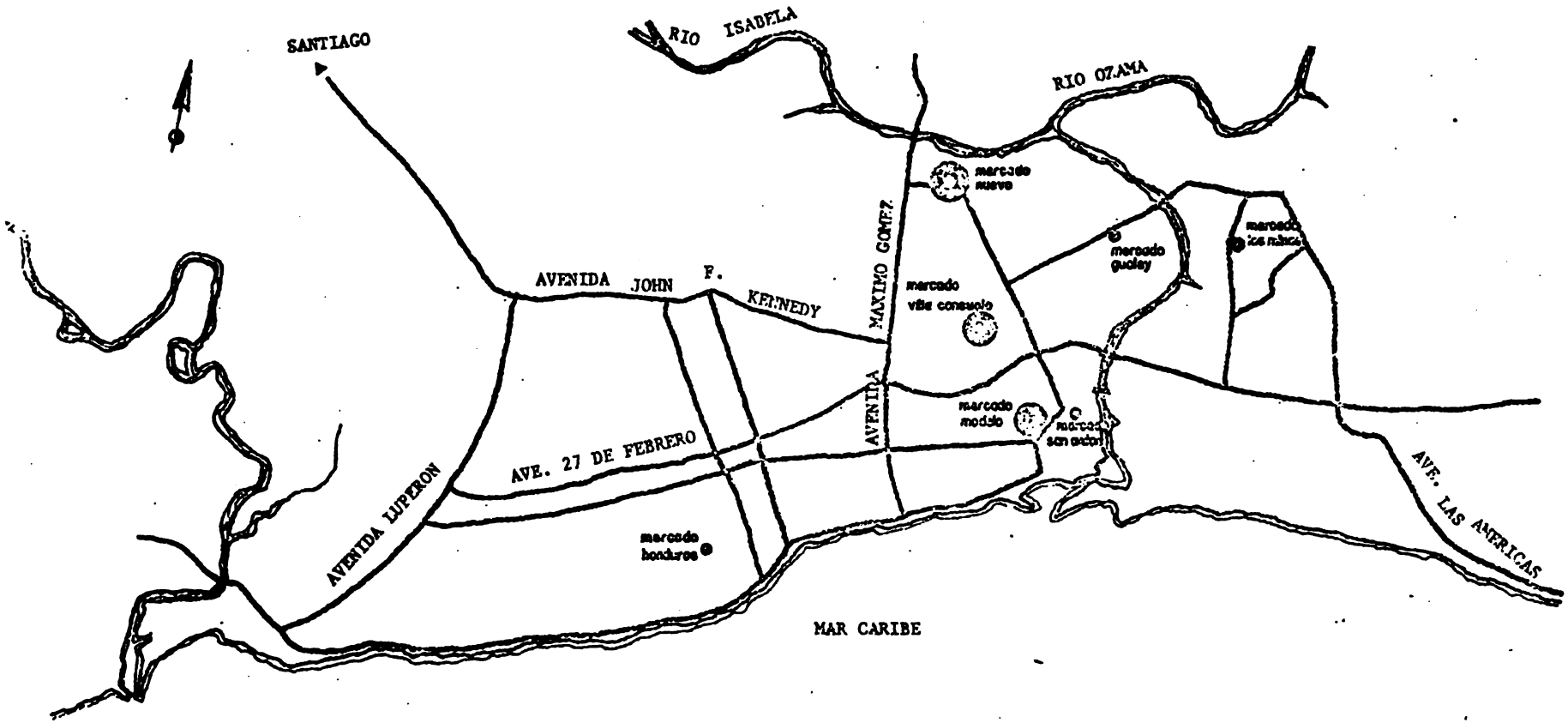
No obstante solo tres mercados de la ciudad poseen su correspondiente zona aledaña de comercio mayorista, son estos en orden de importancia: Mercado Nuevo (vértice principal del sistema), Mercado Modelo y Mercado de Villa Consuelo (Ver mapa Núm. 6).
Todos presentando el tipo de conflicto que acompaña la localización de esta actividad dentro de una ciudad, sobre todo en espacios no diseñados para tal fin: congestionamiento vehicular, falta de higiene, utilización de las vías públicas como zona temporal de descarga, etc.

2.4.3 Otros establecimientos detallistas

Los detallistas en general se encuentran dispersos por toda la ciudad ya sea en forma móvil (triciclero, etc.) como en locales permanentes. Estos suplen las necesidades de sectores que se encuentran alejados y desprovistas de centros de comercio, a la vez que aquellas de índole casual como puede ser la compra de un artículo de consumo urgente.

Los establecimientos comerciales de provisiones, presentan una gama variada que en términos de volúmen en existencia, variedad de mercancía, jerarquía, etc. siguen en orden ascendente: ventorrillo, pulperías, colmados, supercolmados, supermercados. Los mismos se encuentran dispersos por la ciudad aunque cada uno de ellos suele aparecer con más frecuencia en algunos sectores.

La categoría intermedia "colmado" suele ser aquel que puede encontrarse en cualquier barrio de clase media, ya sea baja o alta. Suelen situarse estratégicamente en las esquinas,



- ○ mercado basicamente mayorista
- ● mercado minorista
- ⊕ mercado mixto (mayorista-minorista)
- ● zonas de comercio mayorista

MAPA 6: mercados publicos de santo domingo

esc. 1:60,000

y en barrios muy densos es común encontrar más de un colmado en intersecciones de calles. La categoría de "Supercolmado" responde a una transición entre colmado y supermercado aunque se dá a los mismos niveles que el colmado. El "Supermercado" en general es utilizado por personas de acomodados sectores económicos. Las dos categorías restantes, "Ventorrillo" y "Pulpería" son micro-negocios que existen en los barrios más pobres de la ciudad.

Los tricicleros como elementos activos del sistema presentan una variedad interesante de detallista, que lleva hasta la puerta del hogar el producto. Ellos recorren diversos barrios de la ciudad llenando un vacío, sobre todo en aquellas urbanizaciones nuevas donde escasean no solo los centros de comercio sino también los establecimientos detallistas.

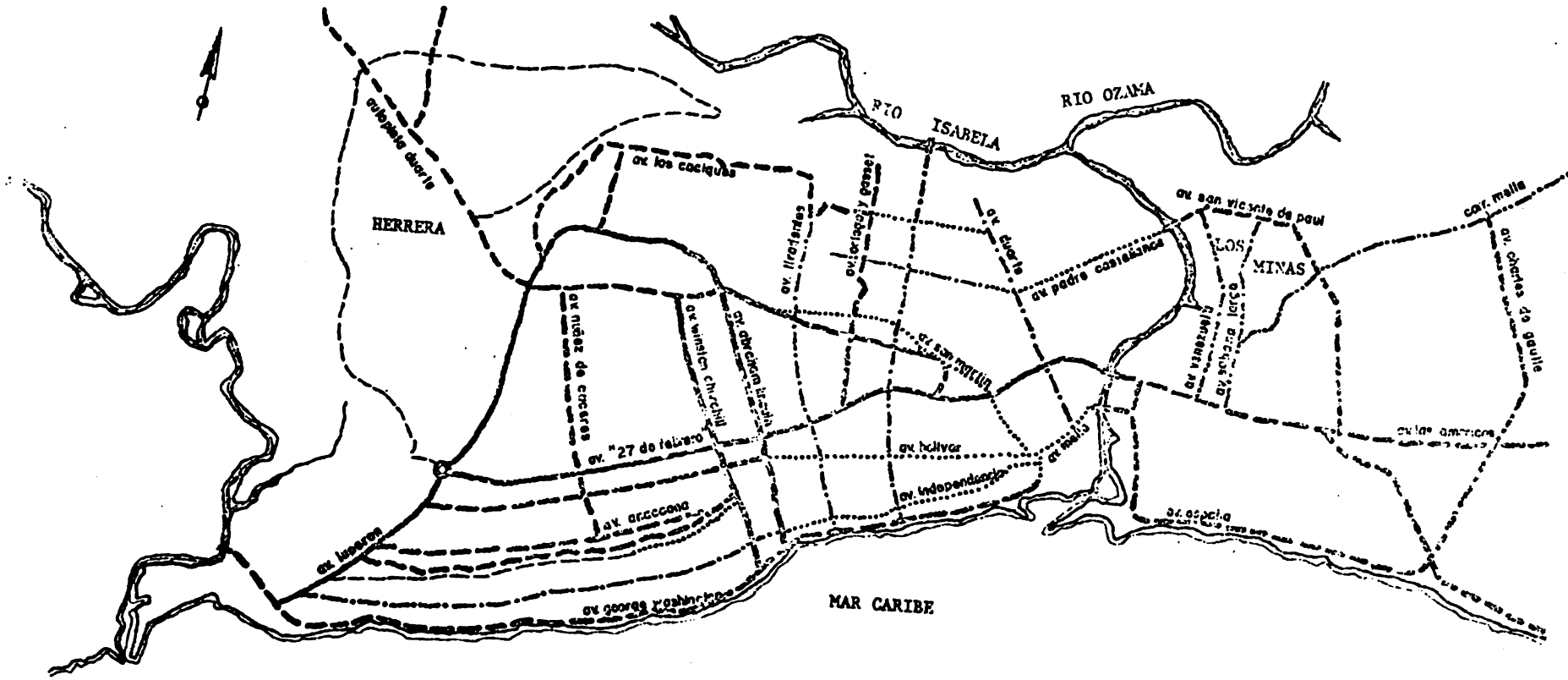
2.5 Sistema de Transporte

2.5.1 Jerarquía vial, principales problemas de la red

Los accesos a la ciudad son cinco, los cuales provienen de diferentes regiones del país. Los mismos penetran la misma convirtiéndose en vías urbanas principales: Autopista Duarte (Ave. John F. Kennedy); Autopista "30 de Mayo" (Ave. Independencia); Autopista a Villa Mella (Ave. Máximo Gómez); Autopista a Boca Chica (Ave. Las Américas); y Carretera Mella.

La Ciudad, que en su origen partió de un esquema cuadriculado, dado su crecimiento posterior de forma longitudinal, ha mantenido el mismo variándolo sólo en dimensiones y orientaciones, son pocos y relativamente recientes los casos donde la red vial ha tomado formas orgánicas curvas y éstos se presentan sólo a nivel de calles interiores secundarias para uso exclusivo de las zonas habitacionales a las cuales pertenecen.

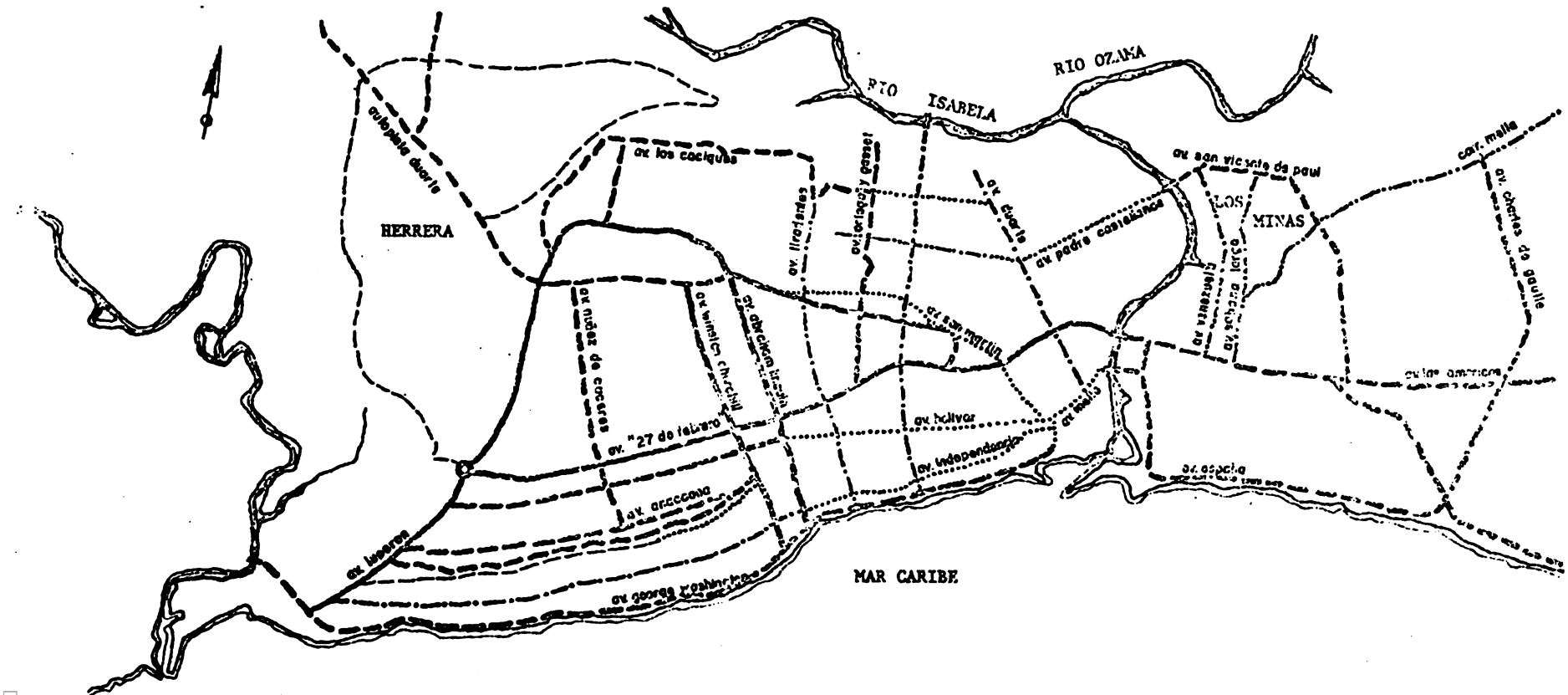
Las vías urbanas principales corren básicamente de Este a Oeste, y de Norte a Sur, siendo estas últimas las más abundantes. Existen otras pocas que con una configuración sinuosa enlazan unas vías con otras, éstas son sólo unas cuantas. De acuerdo a esta clasificación se tiene como vías principales las siguientes (ver mapa No. 7)



— vias 2 direcciones, 3 carriles c/u., o mas
— vias 2 direcciones, 2 carriles c/u (accesos cada ± 400 mt.)
— vias 2 direcciones, 2 carriles c/u (accesos cada ± 100 mt.)
— vias 2 direcciones, 2 carriles
— vias proyectadas

MAPA 7: red y jerarquia vial de santo domingo -1977-

esc. 1: 80,000



— vias 2 direcciones, 3 carriles c/u., o mas
— vias 2 direcciones, 2 carriles c/u (accesos cada ± 400 mt.)
— vias 2 direcciones, 2 carriles c/u (accesos cada ± 100 mt.)
— vias 2 direcciones, 2 carriles
— vias proyectadas

MAPA 7: red y jerarquia vial de santo domingo-1977- ESC. 1:80,000

De Este a Oeste:	Avenida John F. Kennedy, Avenida 27 de Febrero, Las Américas, Avenida Bolívar, Avenida Independencia, Avenida George Washington.
De Norte a Sur:	Avenida Luperón, Avenida Núñez de Cáceres, Avenida Winston Churchill, Avenida Abraham Lincoln, Avenida Alma Mater-Tiradentes, Avenida Ortega & Gasset, Avenida Máximo Gómez, Avenida Duarte, al Oeste de la ciudad; Ave. Venezuela, Ave. Sabana Larga-Estrella Ureña, Ave. Charle de Gaulle, al Oeste.
Vías de Semi-circunvalación:	Avenida Los Caciques, Prolongación Abraham Lincoln, al Oeste; Padre Castellanos-San Vicente de Paul, Oeste-Este; Ave. España, al Este.

Pese a la abundancia de vías las mismas presentan sus problemas. Como primero, plantearemos el hecho de que la Avenida 27 de Febrero-Las Américas es la que permite un recorrido longitudinal contínuo a través de la ciudad, algunas avenidas mueren en otras vías o bien se pierden en zonas diversas.

Cabe destacar la importancia de la comunicación de las partes de la ciudad a ambos lados del Río Ozama; existen tres puentes, más sólo uno de ellos cumple óptimamente su función; es el caso del Puente Duarte que sirve de vínculo entre la Avenida 27 de Febrero y Las Américas, vía única de recorrido longitudinal ya señalada, y aún así resulta estrecho.

Las vías que corren de Norte a Sur,salvo la Avenida Máximo Gómez, suelen desaparecer en algún punto antes de haber cumplido su cometido, quedando zonas totalmente desprovistas de vías directas de salida y de canalización hacia otros puntos.

Estas vías principales en general son amplias y sostienen adecuadamente el volumen de movimiento. Sólo algunas que ya datan de varios decenios y que responden a necesidades propias de una época ya pasada suelen congestionarse, entre ellas la Avenida

San Martín, la Avenida Duarte, la Mella, Independencia, Bolívar, etc., otras más recientes como la Tiradentes, Abraham Lincoln, Lope de Vega, etc. registran un movimiento lento en horas pico.

El sector más congestionado de la ciudad es el que corresponde a la parte vieja donde las calles son sumamente angostas, allí el tránsito se torna casi imposible y para alivianarlo sólo se puede esperar que continúen descentralizándose las actividades que allí se han mantenido tradicionalmente concentradas: centro de comercio, puerto comercial, etc. para que la afluencia hacia esa se distribuya hacia otras zonas que observen condiciones adecuadas de acceso.

Si bien todas las vías principales han sido enumeradas, basándose en las direcciones en que corren, en el número de carriles, así como en la distancia a la cual incide cada acceso hacia ellas, se han categorizado de la siguiente manera (ver mapa No. 7).

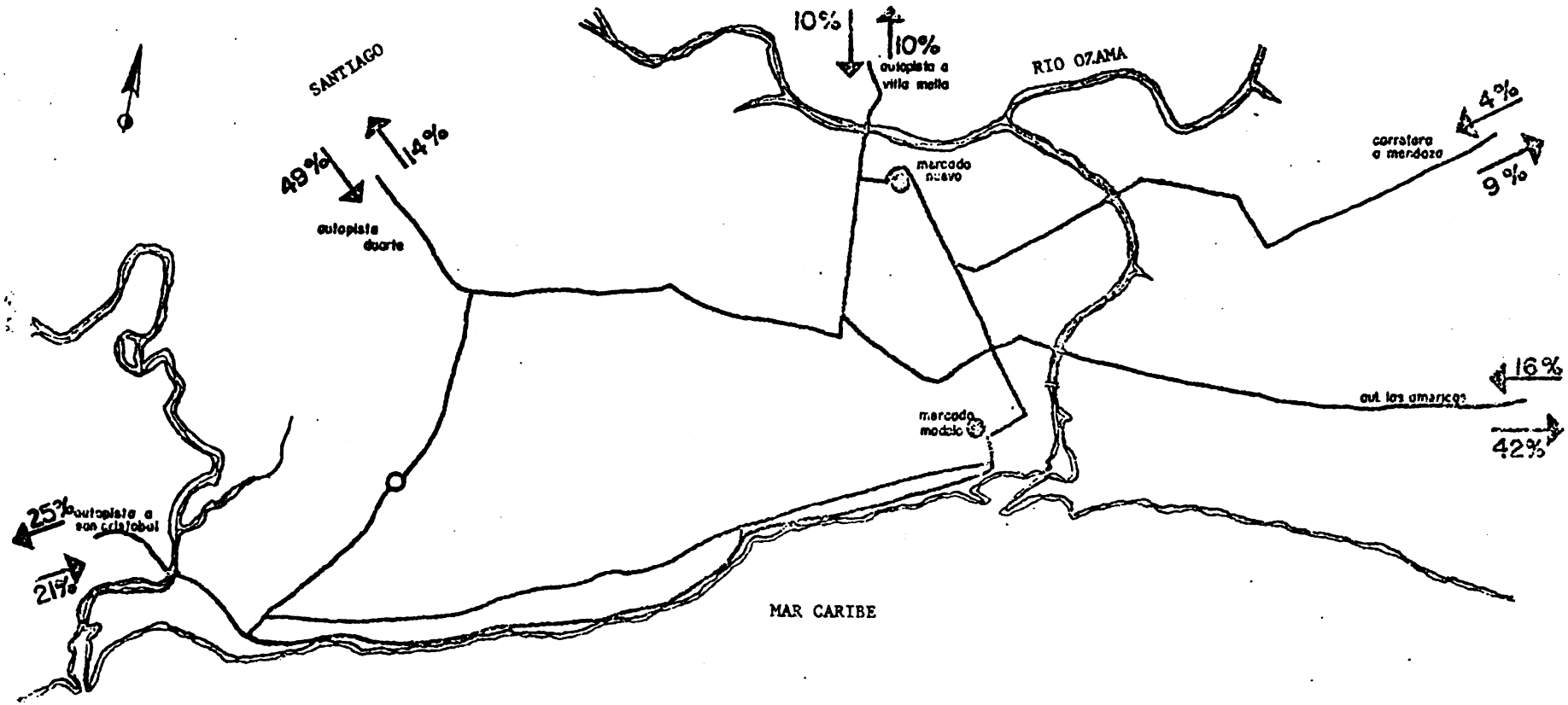
a. Vías de dos direcciones, y tres carriles en cada dirección
b. Vías de dos direcciones, y dos carriles en cada dirección (accesos cada 500 metros aproximadamente)
c. Vías de dos direcciones, y 2 carriles en cada dirección (accesos cada 100 metros aproximadamente)
d. Vías de dos direcciones, y un carril en cada dirección
e. Vías de una dirección, y de dos carriles
f. Vías proyectadas.

2.5.2 Vías utilizadas en el transporte de alimentos

Las vías de acceso a la ciudad, las cinco señaladas en el punto 2.4.1, canalizan la entrada de alimentos en general, muy especialmente los agropecuarios.

Los vehículos de carga, pues, llegan a los mercados utilizando las vías urbanas que constituyen su prolongación, y aquellas de cierta importancia que les permite llegar a su lugar de destino (ver mapa No. 8).

Para información adicional sobre cifras detalladas consúltese los documentos Núms. 4 y 15 de la serie Proyecto de Comercialización Integrado SEA-IICA.



● mercados publicos mayoristas
—— vias utilizadas para transporte de productos agropecuarios
→ movimiento de productos agropecuarios

Nota: datos obtenidos del documento 23(serie SEA-ICA), sobre distribucion de alimentos en santo domingo

MAPA 8: ingresos y salidas de alimentos en santo domingo esc. 1:80,000

No obstante, se presenta un problema fundamental en las rutas que se siguen. Dado el hecho de que los mercados a los cuales llegan los vehículos de carga pesada procedentes del interior del país, se encuentran en la zona más vieja de la ciudad, las vías que se ven obligados a seguir son estrechas para el volumen de movimiento que deben soportar, (Ave. Mella, Duarte...) agravándose el problema de congestionamiento con la intervención de este tipo de vehículo que exige mayor utilización de espacio en términos de maniobra, y mayor utilización temporal de la vía en términos de longitud recorrida/tiempo, dado el volumen y el peso de su carga.

2.6 Tendencias Urbanas de Mediano y Largo Plazo

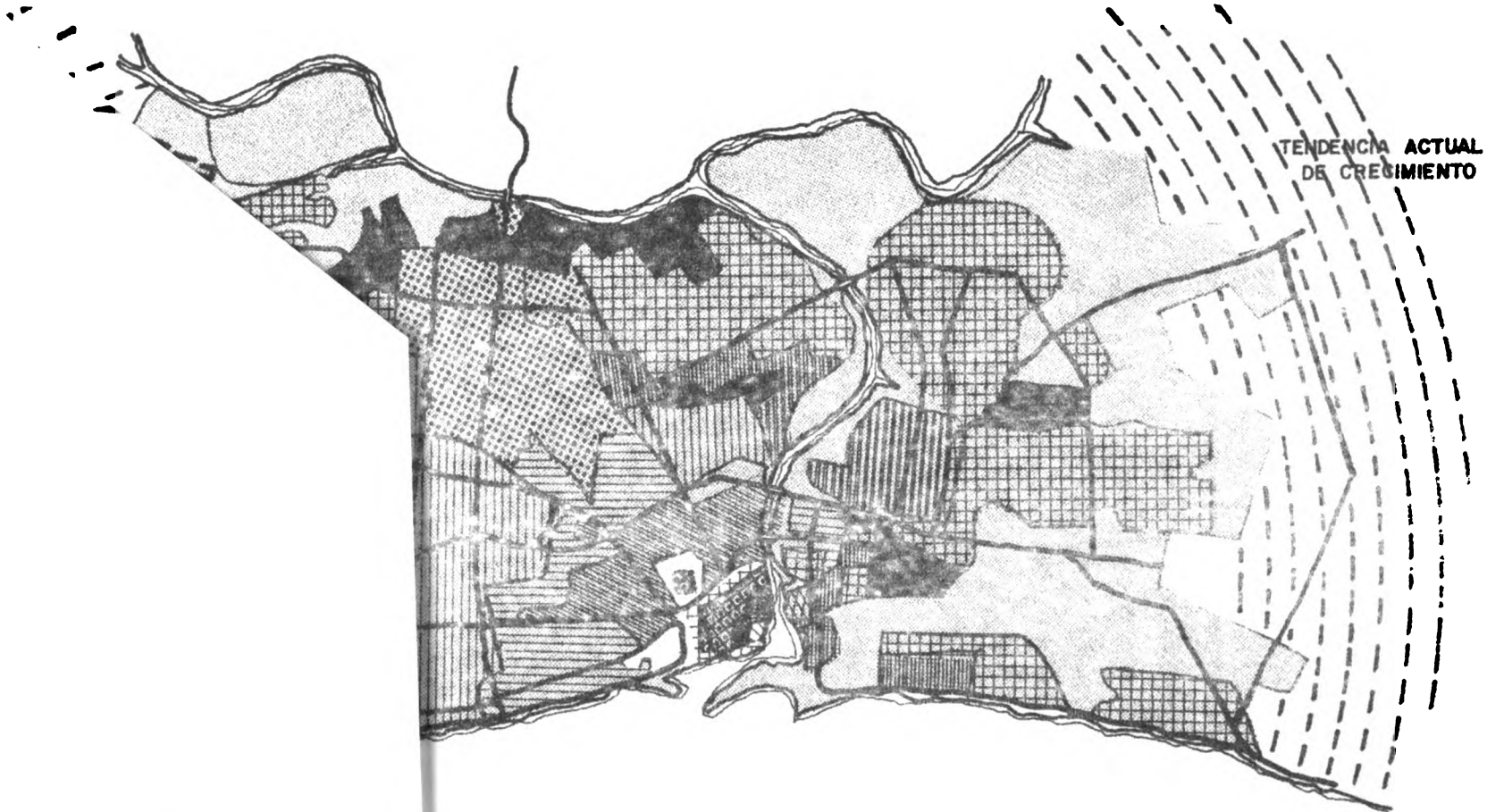
2.6.1 Areas de expansión de la ciudad

El crecimiento de la ciudad actualmente es sorprendente si se compara con el de épocas anteriores (ver mapa No. 9). Su desarrollo físico en cuatro centenios, desde la colonia hasta el 1900 es ínfimo comparado con el experimentado en lo que vá de este siglo.

Es sorprendente notar cómo sólo a principios de este centenio que se crea un asentamiento del lado Este del Río Ozama y de la forma lenta en términos de tiempo y extensión en que se desarrolla, aún siendo la parte topográficamente más apta para un asentamiento.

No obstante, dentro de los límites legales y los límites reales de la ciudad de Santo Domingo (ver mapa No. 1), aún quedan zonas por desarrollar, las cuales se espera sean completamente urbanizadas en lo que queda de este decenio.

Lo que sucederá después, la tendencia misma de la ciudad lo expresa, continuará su crecimiento lineal hacia ambos lados del Ozama, desarrollándose más en la parte Oeste, llegando a bordear la ribera oriental del Río Haina, y posiblemente también la margen Sur del Isabela,lo que determinará el límite Norte de la ciudad, y ambos los que obliguen a seguir su crecimiento lineal, canalizándolo hacia el Noroeste.



1957- 1961
1961 - 1966
1967 - 1977
Nota: datos de "santo domingo 1969" (caasd)

domingo

esc. 1:80,000

En los terrenos próximos al Río Isabela se seguirán instalando clases económicamente poderosas, ya que son los únicos que pueden costear lo que significa en términos monetarios, urbanizar un terreno irregular; obteniendo a cambio vistas panorámicas insuperables.

Los asentamientos que observen otras localizaciones fuera de la ya descrita serán compartidos entre las diversas categorías de clase media. La clase económicamente baja se asentará como siempre "donde encuentre lugar", aunque no es lo más deseado, a menos que no se elabore rápidamente una política clara de asentamiento, no obstante se supone que sigan agrupándose y densificando zonas ya ocupadas como lo es el barrio de Buenos Aires, etc.

De la parte Este de la ciudad se espera un crecimiento más lento, pero más acelerado que el registrado hasta ahora. Es natural, ya que el lado Oeste se va a extender de tal forma que aquellas personas que se muden allí se van a encontrar muy alejados de sus centros de trabajo y de las zonas de actividades de diversa índole (comerciales, recreativas, administrativas...) será más lógico pues, vivir más cerca aunque del otro lado del río, claro está, siempre y cuando se le dé solución a la ineficacia en términos de tiempo que actualmente representa ir de un lado a otro ya que no todos los puentes se encuentran debidamente conectados con vías de circulación expedita de lado a lado. Sea como fuere, quienes utilizarán la parte oriental de la ciudad serán personas de clase media y baja, tal como ha sucedido hasta ahora.

Si bien hasta el presente el crecimiento de la ciudad se ha realizado espontáneamente sin ningún tipo de control, se espera del Plan Regulador una nueva política de asentamiento, mediante la cual se modifiquen los patrones de crecimiento extensivo que han imperado, de forma tal que el terreno sea aprovechado al máximo, reduciendo los costos de urbanización. Sobre todo una especial atención hacia la clase obrera, de manera tal que se equilibre la relación vivienda-fuentes de trabajo y se estabilice su situación habitacional.

2.6.2 Extensiones del sistema vial

La relación crecimiento de la ciudad-sistema vial, es biunívoca, planteando pues un paralelismo entre ambas.

Hasta ahora, en términos de extensión del sistema vial de la ciudad de Santo Domingo, los organismos oficiales solo contemplan la unión de la Avenida "27 de Febrero" con la Autopista Duarte; la construcción de dos vías que partiendo de la Autopista Duarte, se juntasen en un punto, varios metros al Sur del Río Isabela, por el Arroyo Salado; y la prolongación de la Avenida José Contreras hasta encontrarse con la Avenida Luperón (ver mapa No. 7).

Se necesitarían además nuevas vías de enlace entre vías que terminan inexplicablemente, o bien su prolongación: la complementación de una avenida de circunvalación que atravesara la ciudad por el Norte, planteada hace algún tiempo y realizada de manera parcial; la optimización de la comunicación entre ambos lados de la ciudad a través de puentes que conecten a verdaderas vías expeditas; en general nuevas vías que relacionen e integren la futura extensión de la ciudad con su mecanismo actual.

2.6.3 Proyecciones de la actividad comercial

Siguiendo los patrones de asentamiento que han caracterizado a nuestra ciudad se puede establecer que fuera de algunas medidas que se puedan tomar con referencia a la creación de nuevos mercados para zonas de la ciudad pobremente abastecidas, el comercio de alimentos seguirá dándose de manera dispersa, en forma de ventorrillos y pulperías para barrios de escasos recursos, colmados y supercolmados para zonas de clase media y media baja, supermercados para sectores de clase media alta y alta; aunque estas categorías suelen en algunos casos alternarse, mantienen cierta relación con las clases a las cuales sirven. De mantenerse la tendencia actual se prevé un aumento considerable del número de supermercados como una reacción a nivel oficial, esto equivaldría a crear pequeños o medianos centros de comercio de alimentos que sustituirían parcialmente la inexistencia de mercados-.

De la actividad comercial en general se espera que sigan avanzando aquellas zonas de comercio lineal, dados los patrones que desde tiempos remotos así lo han establecido. Empero, el desarrollo de nuevas urbanizaciones alejadas de los sectores de comercio lineal que se encuentran mayormente en la parte central de la ciudad, exigirá la creación de centros comerciales extrapolados y puntuales que serán necesarios para suplir sus necesidades.

III. OBSERVACIONES ADICIONALES A LAS ALTERNATIVAS DE SOLUCION DEL PROBLEMA DE DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS DE LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO.

3.1 Antecedentes

En agosto de 1976, especialistas de la SEA e IICA terminaron la elaboración del Documento #23 -versión preliminar- mediante el cual se propone un conjunto de acciones de corto y mediano plazo tendientes a mejorar el sistema de distribución urbana de alimentos de Santo Domingo.

Como medidas de corto plazo se propone "El mejoramiento, ampliación y reorganización del actual Mercado Nuevo de la Capital, para una vigencia no mayor de 4 ó 5 años."

En cuanto a soluciones de mediano plazo se plantea:

"La construcción de una Central Mayorista de Abastecimiento y una red de mercados detallistas satélites, que complementen y mejoren el actual sistema de distribución de alimentos e incorporen áreas de alta densidad de población, actualmente mal abastecidas."

Poco tiempo después, en octubre de 1976, organizado por el Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA se realizó el Taller de Trabajo #4 sobre el tema "Distribución Mayorista de Alimentos y Mercados Públicos en República Dominicana." A esta reunión asistieron como representantes del Sector Privado asociaciones de detallistas y de mayoristas. Por el Sector Público participaron ONAPLAN, SEA, los Ayuntamientos del Distrito Nacional y de Santiago, INESPRE, CEDOPEX, Liga Municipal Dominicana y Plan Regulador de Santo Domingo.

En relación a la propuesta de una Central Mayorista, el Taller de Trabajo #4 concluyó en que se deberá profundizar el análisis de las siguientes alternativas:

1) "La construcción de una gran Central Mayorista de Abastecimientos que concentre toda la actividad mayorista de alimentos, trasladando la que en la actualidad se realiza en los Mercados Nuevo, Modelo y otros sectores mayoristas de la Capital.

   En este caso los Mercados Nuevo y Modelo se reformarían para convertirlos en mercados detallistas exclusivamente"

2) La programación de la actividad mayorista de alimentos para descentralizarla en 3 ó 4 centros detallistas que serían: Mercado Nuevo, Mercado Modelo, Mercado Los Minas y en el nuevo mercado en el Oeste".

Otras conclusiones de aquella reunión fueron las siguientes:

1) "Con base en la información hasta ahora existente, se consideró conveniente la instalación de un nuevo mercado mayorista 1/ en la zona Oeste de la Capital.."

2) "Para adelantar los estudios correspondientes, se recomienda la creación de un comité con la participación de técnicos de las distintas entidades que tienen que ver con el abastecimiento y el desarrollo urbano..."
   De otra parte el mencionado comité debería: "..estudiar con especial prioridad, las necesidades de ampliación y mejoramiento del actual Mercado Nuevo como una solución a corto plazo de la distribución mayorista de alimentos".

3) "Se hace indispensable que el Ayuntamiento del Distrito Nacional y las asociaciones de mayoristas encuentren una solución al grave problema del transporte de alimentos de la Capital, que es uno de los principales causantes de su encarecimiento".

4) "La creación de un complejo de mercados mayoristas y detallistas, debe enmarcarse dentro del Plan Regulador de Santo Domingo y considerarse dentro de las características del desarrollo del llamado sistema comercial".

1/ El subrayado es nuestro

En los meses siguientes a la realización del Taller #4, las recomendaciones allí propuestas, han seguido distintas trayectorias.

En cuanto a la profundización de las alternativas, la SEA ha continuado trabajando. Al respecto, este informe es parte de ese esfuerzo.

En lo que se refiere a la creación de un comité inter-institucional que que se preocupe del problema de los mercados mayoristas, no se han realizado avances.

En lo relativo a la compatibilización del sistema de mercados mayoristas y minoristas con el Plan Regulador de la ciudad, aún no h comenzado la elaboración de dicho Plan.

En todo caso, para lograr algunos progresos en el tema, la SEA ha recogido algunos antecedentes de economía urbana que se presentan en este trabajo.

Es importante hacer notar la importancia de tales antecedentes. Como se verá más adelante, ellos rectifican ciertos planteamientos anteriores acerca de la localización de una Central Mayorista.

Otro acontecimiento de interés que se ha producido en los últimos meses, es la maduración en el seno de la SEA de la idea de los CENSERIS (Centros de Servicios Rurales Integrados). La prioridad e impulso que se otorga a estos Centros conduce a enfocar el problema de la distribución urbana de alimentos en términos de visualizar la participación de tales organizaciones.

Es necesario hacer presente que dado el nivel de desarrollo e implementación de la idea no es posible hacer propuestas muy amplias sino más bien de tipo experiencias pilotos.

En las páginas que siguen se analizará en primer término los nuevos antecedentes de economía urbana ya mencionados. A continuación se hará un planteamiento respecto al papel que podría cumplir los CENSERIS en la distribución urbana de alimentos. Más adelante, se regresa al problema de las alternativas de una Central Mayorista única o bien de tres mercados mixtos (mayoristas-minoristas).

Finalmente, se plantean algunas consideraciones sobre la política a seguir.

3.2 Observaciones desde el Punto de Vista de Economía Urbana

Los análisis realizados desde el punto de vista de economía urbana llevan a plantear ciertos cambios de enfoque del problema.

a) En primer lugar, la solución Central Mayorista es considerablemente más difícil desde el punto de vista locacional. Los sectores propuestos por el Documento #23 están ya asignados a urbanizaciones, muchas de ellas ya construídas o en construcción.

b) Los lotes o espacios que contaba Bienes Nacionales ya han sido ocupados o comprometidos. Esa oficina no dispone en la actualidad sino de algunos pequeños terrenos o retazos en diferentes lugares que ni siquiera son suficientes para un mercado mixto.

c) La información recogida sobre urbanizaciones clandestinas, autorizadas y en trámites permite concluir que una Central Mayorista con requerimientos de 40 a 50 hectáreas encontrará espacio disponible a una distancia bastante mayor que la propuesta.

d) El argumento que la Central Mayorista debe ser construída en la zona de mayor crecimiento urbano de la ciudad, no es aceptado por los urbanistas. En general, ellos consideran que existe una cierta incompatibilidad entre el uso residencial y actividades del tipo como bodegas mayoristas.

Las razones de tales incompatibilidades son:

1) El tránsito pesado de grandes camiones y el intenso movimiento de todo tipo de vehículos menores de desabastecimiento. De tal manera que cualquier zona residencial se vería obviamente perturbada por aquel tipo de transporte.

2) La generación de basuras, desperdicios, olores, etc., que usualmente está ligada a los grandes mercados de productos agrícolas.

3) La formación de zonas negras en las cercanías de los mercados mayoristas, especialmente la presencia de hoteluchos, cafetines, bares, prostitución, etc., que con frecuencia se encuentra en las cercanías de los mercados mayoristas de muchas grandes ciudades.

Aunque no es fácil convencerlos, existen buenos ejemplos para demostrar a los urbanistas que las modernas Centrales Mayoristas han conseguido evitar los problemas sanitarios y los de formación de zonas negras, sin embargo, el primer argumento en verdad parece irredarguible.

En consecuencia si la zona Oeste es en la actualidad la major zona de expansión residencial de la Capital y muy probablemente esa circunstancia sea confirmada por el Plan de Desarrollo Urbano, no parece recomendable localizar allí la Central Mayorista:

1. En competencia con áreas o usos residenciales y
2. En una zona que muy pronto dejaría de ser zona rural para convertirse en zona urbana, tal vez de alta densidad 1/.

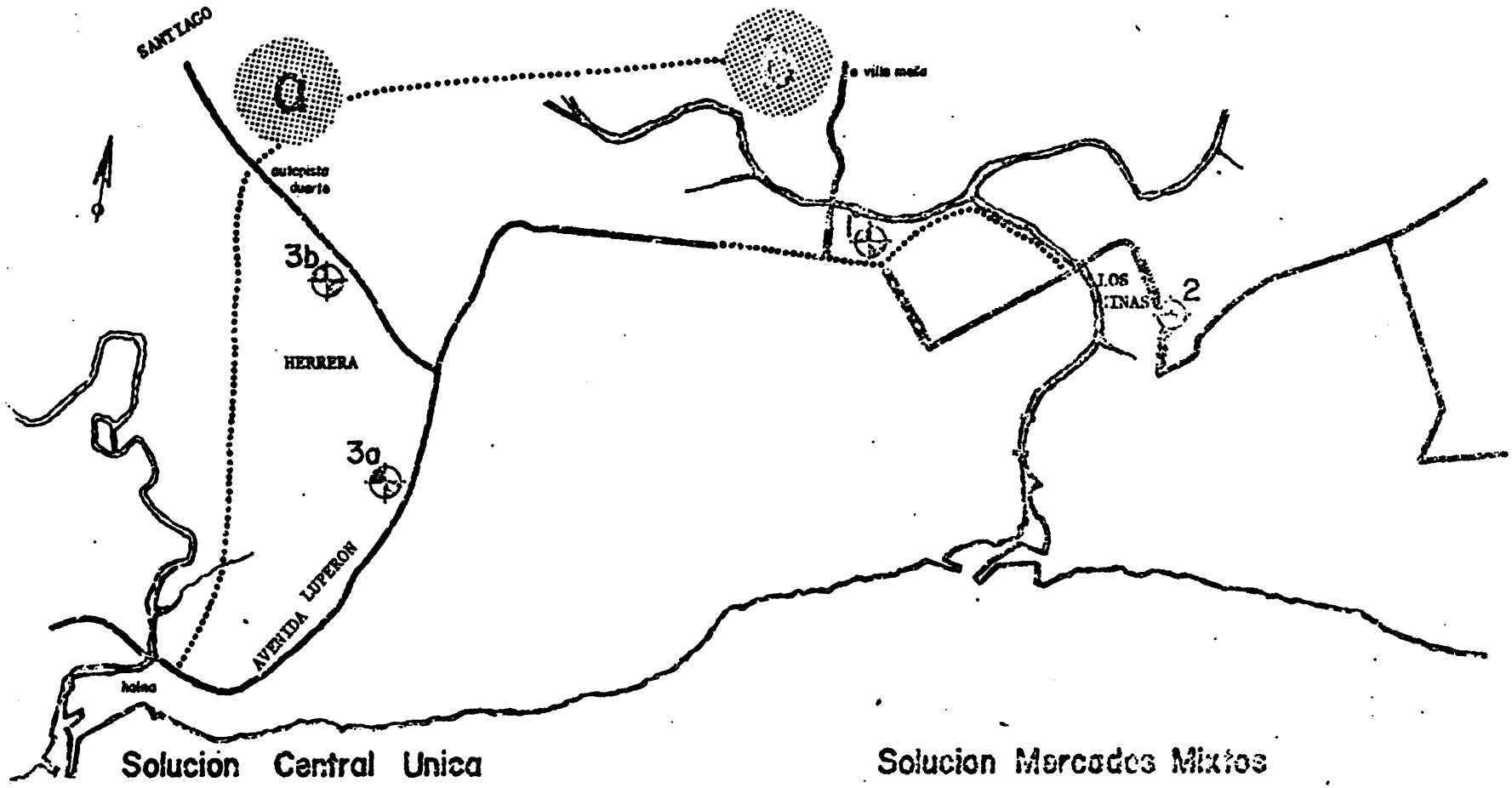
e) La zona Oeste no parece como la más propicia para la localización de la Central. La ciudad en la actualidad está creciendo en forma lineal especialmente en su extremo Oeste y en menor medida hacia el Este. La localización de la Central en cualquiera de sus extremos implica MAXIMIZAR sus costos de desabastecimiento. Es fácil demostrar mediante un modelo espacial que el menor costo de distribución en una ciudad de desarrollo lineal se consegur desde una posición radial. En tal caso la localización óptima sería en el Norte. Por ejemplo en la carretera a Villa Mella. Sin embargo, el problema se complica por las dificultades de tránsito que implica el cruce del Río.

De otra parte, una localización de ese tipo exigiría, si se quiere evitar el paso de vehículos pesados por la Ciudad, la construcción de costosas vías de circulación. 2/.

En el mapa #10 se muestra esquemáticamente la posición de estas vías.

1/ Como se ha dicho anteriormente, Santo Domingo ha desarrollado con un patrón habitacional marcadamente poco intensivo. Muy probablemente el Plan Desarrollo Urbano intentará densificar las nuevas áreas de expansión.

2/ Se debe recordar que el 70% del flujo de alimentos ingresa por las carreteras Duarte y San Cristóbal.



Solucion Central Unica

posibles localizaciones del mercado mayorista central (alternativas a y b)

carretera vinculo - a construir- (a.Haina-Aut. Duarte, b.Haina-Villa Mella)

Solucion Mercados Mixtos

mercado mixto
1. Nuevo(remodelado)
2. Los Minas(remodelado)
3. Mercado Oeste -a crear- (alternativas: a y b)

vías de conexion existentes
tramos a reconstruir y a ampliar
tramos a construir

MAPA 10: posibilidades de localizacion de soluciones

esc. 1:60,000

3.3 Creación de CENSERIS

Como se dijo anteriormente, otra de las nuevas situaciones que se ha presentado en los últimos meses es el desarrollo y maduración a nivel de la SEA de la idea de los CENSERIS. El propósito de proteger y ayudar a los pequeños agricultores mediante servicios de comercialización implica proyectar a las agrupaciones campesinas hacia los canales de comercialización urbana.

En el pasado el pequeño agricultor llevaba sus propios productos al mercado del pueblo. Allí encontraban, como dicen los libros de texto, una cantidad limitada de compradores que se enfrentaban a una cantidad ilimitada de oferentes, es decir había algo que se aproximaba a la competencia "pura y perfecta". Posteriormente, surgió el comerciante profesional y el agricultor podía dedicar todo su tiempo a su tierra. Algo más tarde aparecen el mayorista y el acopiador rural que reemplazan y perfeccionan antiguas funciones que realizaba el agricultor. Es decir, se produce una especialización y una racional distribución del trabajo que al menos teóricamente conduce a que todos mejoren sus productividades. Por último, se completa todo este paradigma con un conjunto de mercados que relacionan de una manera perfecta a los diferentes agentes del proceso: un mercado del acopio rural que vincula a todos los productores con los numerosos acopiadores; el mercado mayorista que confronta a los acopiadores rurales con los mayoristas urbanos; un segundo mercado mayorista que relaciona a loa mayoristas con los minoristas, y el mercado minorista que finalmente vincula a los detallistas con los consumidores. Adicionalmente todos los agentes encuentran otros mercados igualmente puros y perfectos, el de ahorro-inversión, el de servicios de transportes, el de insumos, etc.

Sin embargo, en la realidad lo más frecuente es que cuando un campesino quiere vender su cosecha de arroz sólo tiene acceso a un molino, el que no compra a un precio formado en una concurrencia atomística, sino al que maximiza sus ingresos. Otros campesinos que desean vender sus cosechas de tomates, por ejemplo, saben que sólo encontrarán a dos o tres camioneros-acopiadores que normalmente se reparten la zona y que están de acuerdo en el precio que pagarán.

Técnicamente hablando se encuentran frente a un monopsonio o un oligopsonio.

De otra parte, cuando desean comprar algún producto como insecticidas, fertilizante, etc. encuentran un vendedor o pocos vendedores. Cuando desean crédito sólo encontrarán al acopiador que les comprará su cosecha en "verde". En otras palabras, cuando quieren comprar, se encuentran con monopolios y oligopolios.

De otra parte ni siquiera puede hacer como los pequeños cultivadores de antes, ir a vender cargas al pueblo. Ya está inserto en un sistema del cual no puede salirse. Debe vender en "verde" al camionero o acopiador rural y debe comprar a los proveedores habituales que lo atan mediante antiguas deudas.

En síntesis, los pequeños o medianos agricultores, enfrentados a esas condiciones, si desean modificarlas, pueden intentar formar grupos o asociaciones a fín de prolongar sus funciones a las de acopio o de mayores. Si bien parece una acción inconveniente desde el punto de vista de la especialización, es una alternativa para escapar de situaciones de explotación por competencia imperfecta.

De otra parte, la asociación lleva a lograr economías de escalas que resultan en ciertos niveles de enorme importancia.

3.4 Prolongaciones Urbanas de las Asociaciones de Productores

En los diversos sistemas de mercadeo de alimentos se observa con frecuencia que sus agentes tratan individualmente de buscar una integración vertical de las actividades de comercialización. Las razones de tales prolongaciones se explican principalmente por los propósitos de asegurar mercados o una adecuada provisión de insumos o de productos, protegerse de la especulación, o simplemente la dedicación a una actividad que es de muy alta rentabilidad.

En relación a la actividad mayorista se observa con frecuencia que los supermercados emprenden funciones de mayoristas y acopiadores y no son raros los casos en que llegan aun a la etapa de productor ganadero, de hortalizas, o de otros productos. De la misma manera se encuentran grupos de productores que cumplen con la actividad de acopiador y de mayorista y aún se conocen casos en que instalan supermercados.

En el caso dominicano, se encuentra principalmente que pequeños productores, en especial de provincias, venden sus productos en los mercados locales en magnitudes minoristas y mayoristas. En relación a ventas en los centros en la Capital, este tipo de canal es prácticamente inexistente.

A continuación se hará una breve discusión de posibilidades o de la factibilidad de la extensión de las actividades de comercialización de los CENSERIS.

Se describirán las alternativas siguiendo un grado creciente de complejidad.

Es necesario hacer notar que la idea de la realización de actividades de acopio y distribución mayorista o minorista por parte de los CENSERIS no es necesariamente incompatible con la solución Central Mayorista o de varios mercados mixtos mayoristas-minoristas. Aún por el contrario pueden ser complementarias.

Las alternativas que se discutirán no son tampoco necesariamente incompatibles entre sí. Más aún, dado el carácter de piloto de los proyectos CENSERIS se podrían experimentar varias de las alternativas.

3.4.1 Ventas mayoristas-minoristas en las zonas urbanas

El CENSERI o grupo de CENSERIS trasladaría los productores y productos a sus instalaciones en la ciudad. Para ello contaría con instalaciones propias. Se cobraría el servicio de traslado y de almacenamiento o de espacio de venta. No habría una compra de parte del CENSERI sino simplemente la venta de determinados servicios. Las ventas de los productores serían de responsabilidad individual de cada uno de ellos.

3.4.2 Bodegas y Oficinas de Ventas o Bolsa de Productos

Además de las funciones anteriores, el CENSERIS o grupos de CENSERIS contaría con una bolsa de productos que mediante comunicaciones telefónicas, radiales o de otro tipo rápido ofrecería los productos de los asociados -usuarios y de otra parte haría conocer a éstas las demandas de los diferentes productos. Los funcionarios o encargados de la bolsa tendrían la atribución para cerrar negociaciones.

La principal dificultad radica en la falta de normalización de los productos. Esta situación, sin embargo, plantea la necesidad de iniciar a la brevedad posible el estudio sobre Normalización de Productos.

3.5 Alternativas

3.5.1 Mercado Mayorista Unico

Como primera alternativa se propone una Central Mayorista Unica. Puede estar situada al Norte de la ciudad, al márgen de la carretera a Villa Mella, por observar esa posición una relación radial con respecto a la ciudad. Esta sería la localización más recomendable por razones ya expuestas.

O bien al Oeste, cerca de la Autopista Duarte, línea por donde penetran la mayor parte de los productos a la ciudad.
Ambas soluciones (ver mapa #10) exigen la creación de nuevas vías de comunicación y transporte.

Las ventajas y desventajas que presenta la solución de la Central Mayorista se sintetizan en el cuadro #9.

3.5.2 Tres Mercados Mixtos (Mayoristas-Minoristas)

La segunda alternativa propone la creación de tres mercados mixtos (mayoristas-minoristas), distribuídos de manera equilibrada en las tres zonas básicas de la ciudad: Zona Central; Zona Oeste; Zona Este (recordar esquema planteado en 2.3.3). De esta manera se conseguiría un mejor abastecimiento de zonas pobremente abastecidas, además de una relación física directa entre los mayoristas-minoristas y los minoristas-consumidores correspondientes.

Se plantea pues la remodelación del Mercado Nuevo como mercado correspondiente a la Zona Central; del Mercado de Los Minas, como mercado abastecedor de la Zona Este; y la creación de un nuevo mercado al Oeste, para suplir las necesidades de la franja oriental de la ciudad (ver mapa #10). Las ventajas y desventajas de esta alternativa se resumen en el cuadro #9, a la vez que se comparan con las correspondientes a la solución de la Central Mayorista Unica.

Cuadro No. [illegible] Ventajas y desventajas de las Alternativas de Agrupamiento del Subsistema Mayorista de Alimentos de la Ciudad de Santo Domingo.

Alternativas	Costos de Transporte finca- mercado mayorista	Costo de infraestructura vial de interconexion de mercados	Inversion en Mercados	Costo de transporte Mercado Mayorista-usuarios	Peligro de oligopsonio oligopolio
MERCADO MAYORISTA UNICO	Costos menores por acceso no urbano, permite uso de camiones de mayor tamaño.	Exige grandes inversiones en vías de circunvalación con un costo de 20 a 30 millones de pesos.	Inversión mayor del orden de 10 a 12 millones	Costos por mayores distancias y de cruzar la Ciudad haría surgir un nuevo intermediario que "abra" las cargas y las distribuya.	Alto peligro de acuerdos entre mayoristas específicamente para productos de menos movimiento como ciertas frutas y hortalizas.
TRES MERCADOS MIXTOS MAYORISTAS-MINORISTAS	No permite uso de camiones de gran tamaño, se dificulta el ingreso a la Ciudad. No hay instalaciones ad-hoc p/los transportistas. Dificultades de estacionamiento en las horas libres.	No requiere vía de circunvalación externa a la ciudad pero sí exige vías de inter-conexion entre mercados.	Inversiones relativamente bajas. El costo del mercado noroeste sería unos 3 millones.	Costos y distancias más bajas con abastecimiento local para los usuarios.	Se hace más difícil el acuerdo entre mayoristas de diferentes mercados, pero no los evita como tampoco los acuerdos en cada mercado mixto.

Se propone además la especialización de cada uno de estos mercados en productos específicos, de acuerdo a los porcentajes del género que penetren por el acceso urbano a que se encuentren más próximos.

Las dos carreteras que ingresan por el Este -Carretera Mella y de las Américas- tienen mayores flujos en algunos productos tales como:

Habichuelas
Yautía
Mangos y guayabas
Naranja agria
Mazorca

Es decir que para estos productos, lo más racional será que sus transacciones al por mayor se realizaran en un Mercado al Este de la ciudad, evitando de esa manera que tales productos crucen por gran parte de la Ciudad.

Otros productos importantes que ingresan por las carreteras del Este y en esta oportunidad agregamos la Carretera de Villa Mella que tendría un fácil acceso a un mercado mayorista en el Este son: 1/

Ají, Repollo, Cilantro, Auyama y Lechosa, Caña blanca, Maíz, Arroz, Mazorca, Jenjibre, Aguacate, Plátanos, Toronja, Limón y Limoncillo.

Actualmente el Mercado Modelo es más importante que el Mercado Nuevo como mayorista en los siguientes productos: 2/

Arroz, Habichuelas Rojas, Negras y Blancas, Maíz en grano y Miel, Papas, Ajo y Cebolla.

Tiene una importancia destacada en productos tales como: Batata, Name, Ajíes, Rábano, Auyama, Pepino, Molondrón, Lechuga, Vainita, Tomate, Mandarina, Naranja y Toronja.

1/ SEA-IICA. Documento #4. "Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo (Primera Parte), Abril, 1976. Santo Domingo, República Dominicana.

2/ SEA-IICA. Documento #15. Idem (Segunda Parte).

De los antecedentes anteriores se aprecia una cierta afinidad de los productos que ingresan por el Este y los que manejan los mayoristas del Mercado Modelo. Así por ejemplo: en habichuelas rojas, negras y blancas, maíz, auyama, ajíes, toronjas, etc.

En consecuencia, parece factible promover un traslado del comercio mayorista actual del Mercado Modelo hacia el Mercado de Los Minas.

De otra parte, del conteo de mayoristas realizado recientemente por la SEA 2/ se aprecia una mayor importancia del Mercado Modelo y su periferia en granos. Es igualmente importante en papas, procesados, huevos y en algunas hortalizas y frutas.

3.6 Política sobre Distribución Minorista

La variable ocupacional sin duda tiene gran importancia para la fijación de las políticas sobre comercialización de alimentos. Normalmente el sector comercial constituye en los países latinoamericanos un sector refugio del subempleo urbano como resultado de la falta de dinamismo de las actividades secundarias. En consecuencia, una política de alta racionalización de la actividad comercialización de alimentos (uno de los principales empleadores dentro del sector comercio) podría desencadenar graves problemas de tipo socio-económico.

En la actualidad en todos los sistemas de distribución de productos agrícolas se advierte una clara competencia entre las modalidades consideradas modernas como supermercados, autoservicios y las formas tradicionales tales como tiendas, mercados públicos y vendedores ambulantes. Al respecto subyacen dos elementos antagónicos. De una parte la composición de factores de nuestras economías -capital escaso y mano de obra abundante- jugaría en favor de las modalidades tradicionales. Por el contrario, la tendencia a modernizar, racionalizar y hacer más eficiente el mercadeo de alimentos actuaría en favor de los autoservicios y supermercados.

En consecuencia, es importante disponer de una clara caracterización de la variable empleo de la ciudad antes de fijar una política sobre la comercialización de alimentos. A ese respecto se han examinado las cifras del trabajo "Bases para formular una Política de Empleo en la República Dominicana, elaborado por el Secretariado Técnico de la Presidencia con la asesoría de la OIT.

En dicho documento se expresa que alrededor del 50% de los trabajadores ocupados podrían ser considerados sub-ocupados en mayor o menor grado.

Un tercio de las familias de Santo Domingo que percibían ingresos mensuales inferiores a los 60 pesos, considerados como el límite de subsistencia.

Del total de subempleados, el 37% sufría la condición de subempleo visible, el 34% tenía ocupaciones fluctuantes, 12% correspondía a trabajadores ocasionales y el 17% gozaba de sueldos fijos, aunque muy bajos.

Respecto a desempleo abierto el informe lo calcula en un 20% del total de la población económicamente activa.

Los antecedentes anteriores no dejan dudas en cuanto a la gravedad del problema ocupacional en el país.

De otra parte es bastante claro que no todos los sectores de la economía nacional pueden contribuir en la misma proporción a la solución de aquel problema. Más aún, existen actividades que por imperativos tecnológicos deben aumentar su intensidad de capital, como el sector Energía. De consiguiente, otras divisiones deberán afrontar la tarea de absorber el desempleo. Al respecto, la actividad Comercio de Alimentos puede desenvolverse dentro de niveles aceptables, con un grado de intensidad de capital relativamente bajo.

En síntesis dado el papel que la economía nacional le asignaría a la actividad Comercio de Alimentos se recomendaría impulsar las modalidades tradicionales, intensivas de mano de obra, tales como mercados públicos, colmados, ventorrillos, etc.

Como cursos de acción para concretar esta política se deberá:

a) Ampliar la red de mercados públicos, y

b) Estimular y fortalecer los colmados y pequeños establecimientos mediante organizaciones del tipo cadenas voluntarias.

IV. LINEAMIENTOS PARA UN PLAN DE ACCION

Las recomendaciones de este informe se orientan en dos direcciones:

1. La elaboración de un programa de acción inmediata; y

2. La continuación de algunos estudios que conduzcan a un Plan de largo y mediano plazo de mejoramiento del sistema de distribución de alimentos de la ciudad de Santo Domingo.

El programa de acción inmediata deberá terminarse a la brevedad posible para su inmediata implementación. En él se deberán evitar acciones que posteriormente puedan ser incompatibles con el plan a largo plazo.

Los lineamientos para ese plan de acción inmediata son los siguientes:

4.1 Programa de Acción Inmediata

La idea fundamental de este programa es la de concretar acciones que alivien los mercados que actualmente cumplen funciones mayoristas. Obviamente se trata de medidas que se puedan implementar en un corto tiempo y que no exijan estudios de factibilidad prolongados ni elevadas inversiones.

De otra parte se trata de acciones que no comprometan o sean contradictorias con los programas de mediano y largo plazo. Así, por ejemplo, una medida que podría aliviar los mercados mayoristas sería hacerles pequeñas ampliaciones, sin embargo estas ampliaciones necesariamente producen el arraigo de nuevos mayoristas que a la hora de decidirse por un traslado a un mercado mayorista constituirían un nuevo obstáculo por vender.

En general las medidas que se plantearán se basan en el hecho que la transacción mayorista no requiere realizarse necesariamente en un mercado mayorista ni tampoco que el producto sea llevado físicamente de manera obligatoria a ese lugar.

4.1.1 Subprograma I

a) Creación de canales urbanos de los CENSERIS
Anteriormente se analizaron varias posibilidades. Se deberá hacer un pequeño análisis de factiblidad de estas alternativas.

Sin embargo, por su bajo costo y en calidad de experiencia piloto se podrían ensayar las tres modalidades siguientes:

i) Una feria libre en un barrio mal abastecido. Podría funcionar uno o dos días a la semana.

ii) Un local de ventas y mayoristas y/o minoristas en el Mercado Los Minas o Gualey.

iii) Una bodega de ventas mayoristas.

4.1.2 Subprograma II

Cadenas voluntarias de detallistas

En lo que se refiere a la modalidad colmado se presentan dos alternativas.

La primera es el proyecto de Minimercados planteado en el Borrador Preliminar Para Uso Interno A/D-2/76, y la segunda idea que viene impulsando la Asociación de Detallistas relativa a Cadenas Voluntarias de Tiendas.

En el fondo no parece haber incompatibilidad entre ambas ideas, de manera que es posible conciliarlas, más aún la propuesta de cadenas voluntarias parece de mayor amplitud y cuenta con mayor aceptación de parte de los detallistas. De manera que es posible plantear un proyecto que unifique ambas ideas.

Apoyar las cadenas voluntarias de minoristas que están propiciando las asociaciones de comerciantes detallistas.

Conciliar las ideas planteadas en el proyecto de Minimercados con las de Cadenas Voluntarias.

Igualmente se debe ligar la idea de ventas urbanas de los CENSERIS con las compras de las cadenas detallistas.

4.1.3 Subprograma III

4.1.3.1 Creación de Centros de Acopio para exportación de productos agrícolas menores.

Esta idea propiciada por otras entidades y posible de desarrollar en el programa de CENSERIS, aliviaría definitivamente el paso de ciertos productos por el mercado mayorista.

4.1.4 Subprograma IV

Se plantean a continuación ciertas instalaciones que serían realizadas por los CENSERIS y que actuarían como lugares de abastecimiento de la ciudad. Dada la naturaleza rural de estas inversiones no parece muy convincente colocarlas en esta Plan de Acción, con todo se dejan a manera de referencia.

a) Centros de Selección, empaque, conservación y bodegas de ventas.
En este caso se agrega a las actividades de venta las de centro de acopio. Obviamente para una organización o empresa de este tipo se requiere ciertos niveles de asesoría, capacitación y financiamiento bastante importantes.

b) Centro de Acopio, agro-industria y locales de venta.
Se puede hacer el mismo comentario del punto anterior.

4.2 Estudios Futuros para la Elaboración del Plan de Mediano y Largo Plazo de Mejoramiento de la Distribución Urbana de Alimentos de Santo Domingo

4.2.1 Antecedentes Generales sobre el sistema de comercialización de Alimentos de la Ciudad de Santo Domingo.

a) Sobre la base de los estudios de transporte, mayoristas, minoristas, etc., presupuestos familiares, todos los cuales serán terminados en el corto plazo, establecer y cuantificar los canales y flujos de alimentos entre los diferentes subsistemas.

b) Analizar los comportamientos de los diferentes agentes y de sus relaciones.

4.2.2 Decisión sobre alternativas mayoristas

Con base a la información disponible y mediante algún modelo de relación de variables del tipo Norberto Frigerio - y adicionalmente con criterios de otro tipo- urbanos, de empleo, etc., evaluar las alternativas planteadas y adoptar una decisión técnica para ser sometida a las autoridades.

4.2.3 Información sobre la localización del mercado mayorista y/o del nuevo mercado noroeste.

a) Obtener planos sobre fisiografía de las zonas Oeste y Norte más allá de los límites urbanos.

b) Actualizar los planos de urbanizaciones clandestinas, permitidas, solicitadas o "en trámite".

Esta información indicará hasta qué punto se ha extendido el tejido urbano y las tendencias que lleva y en consecuencia permitirá saber en los sectores que es posible localizar la Central Mayorista y/o el mercado noroeste.

c) Analizar planos catastrales de zonas elegidas.

4.2.4 Antecedentes sobre localización de mercados minoristas

a) Reforzar el estudio de sectorialización de la demanda de alimentos, el que debe ser la base para establecer la nueva red de mercados públicos.

Se deberá tratar de utilizar la información de la Encuesta de Presupuestos Familiares realizada por el Banco Central en 1975. Aún cuando existen ciertas dificultades metodológicas es posible mediante algunos datos adicionales lograr una estimación aceptable.

De no ser posible y de existir recursos suficientes se podría realizar el estudio de consumidores.

b) Completar el plano elaborado de jerarquización de vías con los nuevos proyectos que puedan surgir en el futuro de ampliación o modificaciones de vías internas en la ciudad.

4.3 Decisión sobre el Aspecto Institucional

Como se dijo anteriormente, hasta la fecha no se ha constituído el comité propuesto por el Taller de Trabajo #4.

La SEA ha continuado preocupándose y estudiando el problema, sin embargo ya empieza a sentir que está llegando demasiado lejos en un problema que tiene un fuerte componente urbano.

El Plan Regulador y la Oficina de Planeamiento Urbano del Ayuntamiento no están aún en condiciones de asumir un problema tan específico.

Todo parece indicar que el comité propuesto no se constituirá y aún de hacerlo sería difícil que pudiera avanzar demasiado en un problema tan largo y complejo.

No parece quedar otra alternativa que asignar el problema a una entidad ejecutiva existente o nueva.

Dadas las características de la tarea a realizar y las dificultades que existirían en entidades existentes lo más apropiado parece ser la creación de una nueva entidad, a cuyo directorio podrían pertenecer las entidades que se proponían para la formación del comité.

DOCUMENTOS PUBLICADOS EN LA SERIE

PROYECTO DE COMERCIALIZACION INTEGRADO SEA/IICA

Documento No.	
1	Servicio de Información de Precios y Mercados: Plan de Operaciones. SEA, División Mercadeo Septiembre 1975. 54 páginas.
2	MURRAY, G. F. Análisis del Flujo de Actividades Una Metodología de Investigación para Sistemas de Producción y Mercadeo Agrícolas. SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975. 21 páginas.
3	Donde Reina la Escasez: Un Panorama Analítico del Sistema de Mercadeo Agrícola de la República Dominicana. (MURRAY, G. ALCANTARA, R., PRINCE, L.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975. 28 páginas.
4	Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo, SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Abril 1976. 37 páginas.
5	La Comercialización de Plátanos en la República Dominicana. (ALCANTARA, R., PRINCE, L., Y MURRAY, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Abril 1976. 165 páginas.
6	Diagnóstico del Mercadeo de la Papa en la República Dominicana (VASQUEZ, V., MENDOZA, G. Y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R.D. Mayo 1976. 26 páginas.
7	Diagnóstico del Mercadeo de la Auyama y el Molondrón en la República Dominicana (VASQUEZ, V., MENDOZA, G. Y COLABORADORES) SEA/IICA, Santo Domingo, R. D. Mayo 1976. 26 páginas.
8	Diagnóstico del Mercadeo del Ganado y la Carne de Res en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, G. Y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D, Mayo 1976. 37 páginas.
9	Diagnóstico del Mercadeo de la Leche en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, C. Y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 23 páginas.

Documento No.

10 Diagnóstico del Mercadeo de Huevos en la República Dominicana (UREÑA DE MARTINEZ, R. y MENDOZA, G). SEA/IICA.
Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 19 Páginas.

11 Diagnóstico del Mercadeo del Pollo en la República Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, G. Y MENDOZA, G.). SEA /IICA.
Santo Domingo, R.D. Junio 1976. 21 Páginas.

12 Diagnóstico del Mercadeo del Tomate en la República Dominicana (JIMENEZ F., VASQUEZ V., y MENDOZA, G.) SEA/IICA.
Santo Domingo, R.D. Junio 1976. 20 Páginas.

13 Diagnóstico del Mercadeo de Víveres (Yuca, Batata y Plátano) en la República Dominicana, SEA/IICA
Santo Domingo, R.D. Junio 1976.

14 Diagnóstico del Mercadeo del Arroz en la República Dominicana (HERNANDEZ, A., PLA, D. y MORALES, H.). SEA/IICA.
Santo Domingo, R.D. junio 1976. 81 Páginas.

15 Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo, (Segunda Parte)
Julio 1976. 93 páginas.

16 Diagnóstico del Mercadeo de la Naranaja, la piña y la lechosa en Rep. Dominicana (VASQUEZ, V. y MENDOZA, G.). SEA/IICA.
Santo Domingo, R.D. Julio 1976. 26 Páginas.

17 Mercados Públicos en República Dominicana (AL CANTARA, R., LA GRA, J. y COLABORADORES).
Santo Domingo, R.D. julio 1976. 33 Páginas.

18 Organizaciones Agropecuarias Activas en la República Dominicana (ALCANTARA, R., MCKINNEY, W., GOMEZ DE EGA, R., RAMIREZ, C. Y LA GRA, J).
Marzo 1976. SEA/IICA, Santo Domingo, R. D.
Julio 1976. 18 Páginas.

19 Diagnóstico del Mercadeo del Ajo en la República Dominicana (PEREZ LUNA, F., VASQUEZ, V., NUÑEZ, PEREYRA, C., PEREZ LABOUR, J., y MENDOZA , G.)
SEA/IICA. Santo Domingo, R.D. Julio 1976.
14 Páginas.

Documento No.

20 Diagnóstico del Mercadeo de Fiertilizantes en la República Dominicana (FERNANDEZ , A., MENDOZA, G., Y COLABORADORES). SEA/IICA.
Santo Domingo, R.D. julio 1976. 19 Páginas.

21 Diagnóstico del Mercadeo de la Cebolla en República Dominicana (PEREZ LUNA, F., VASQUEZ V., Y MENDOZA, G.). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
julio 1976. 35 Páginas.

22 Diagnóstico del Mercadeo de Habichuelas en la República Dominicana (HERNANDEZ, A., MORALES, H., Y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
julio 1976. 38 Páginas.

23 La Distribución de Alimentos en Santo Domingo (JIMENEZ, F., SUAREZ, N., MENDOZA, G. Y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Agosto 1976. 24 Páginas.

24 Estudio sobre Pérdida Post-cosecha de Papa en Rep. Dominicana (MANSFIELD, G., JIMENEZ , J., MENDOZA g.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Diciembre 1976. 70 Páginas.

25 Inventario de Organizaciones Agropecuarias Activas en la República Dominicana, marzo 1976 (ALCANTARA, R., MCKINNEY, W., RAMIREZ, C. DE AZA, R., Y LA GRA, J.). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Enero 1977. 155 Páginas.

26 Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo, (Tercera Parte).
Abril 1977. 93 Páginas.

27 Estudio sobre Pérdida Post-cosecha de Tomate en República Dominicana (MANSFIELD, G., JIMENEZ, F., PEREZ, J., MENDOZA, G.). SEA/IICA
Santo Domingo, R.D. Abril 1977. 62 Páginas.

28 Proyecto Centros de Servicios Rurales Integrados CENSERI. SEA/IICA.
Santo Domingo, R.D. Mayo 1977. 17 Páginas.

29 Diagnóstico del Mercadeo de Maíz en la Rep. Dominicana (SURIEL, T., HERNANDEZ, A., PIÑA, G., Y COLABORADORES). SEA/IICA
Santo Domingo, R.D. Mayo 1977. 41 Páginas.

Documento No.

30 Diagnóstico del Abastecimiento de Alimentos en Santo Domingo (ARQ. DIANA MARTINES? LIC. ALFREDO BECKER Y CONSULTORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio, 1977. 61 páginas.