INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS

INFORME TRIMESTRAL Y ANUAL SOBRE LA MARCHA Y EJECUCION DEL

PROYECTO DE COOPERACION TECNICA EN COMERCIALIZACION IICA/SEA

Tercer Informe

Circulacion Restringida

Copia Núm. 32

Santo Domingo, R. D.
Julio, 1976

I. INTRODUCCION

En junio de 1975, fué suscrito un acuerdo de cooperación técnica entre la Secretaría de Estado de Agricultura y el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas, cuyo objetivo global es el de elaborar el Plan Nacional de Mercadeo para el Sector Agropecuario en la República Dominicana. Los objetivos específicos que se trazaron para el proyecto de cooperación técnica fueron los siguientes:

1. Implantar un sistema dinámico, eficiente y contínuo de recolección y divulgación de información de precios y mercados de los principales productos agropecuarios a nivel de las fincas, de los intermediarios y de los consumidores.
2. La organización y ejecución de un programa de capacitación en comercialización, orientado hacia el personal de las distintas instituciones del Sector.
3. Realizar un diagnóstico del sistema interno de comercialización y desarrollar los esquemas metodológicos para la realización de investigaciones en este campo.
4. Sistematizar la información pertinente al área del sector de comercialización,para permitir a las autoridades establecer criterios para la definición de políticas, programas y proyectos en esta materia.
5. Identificar y preparar los proyectos que puedan mejorar la eficiencia del funcionamiento 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, especialmente a nivel de finca.

De acuerdo a los términos del contrato suscrito, corresponde al IICA presentar un informe trimestral sobre el avance de los trabajos en ejecución. En esta oportunidad, conjuntamente con ese informe, se ha querido incluir dos secciones adicionales, una que corresponde al resumen de las acciones realizadas durante el primer año del proyecto y la otra en la que se presentan lineamientos generales para las futuras labores a desarrollar. Este ejercicio ha permitido ordenar los elemen-

tos de juicio para la evaluación de todo el programa, y de fijar una perspectiva temporal a las acciones futuras que se han reprogramado a la luz de los avances de todo el año.

En atención a la notable integración que se ha producido entre el grupo nacional y el grupo asesor, se ha pensado que este pequeño esfuerzo de incluir esas secciones adicionales estimulará positivamente el sentido crítico de los profesionales involucrados en el programa, lo que sin lugar a dudas ayudará a hacer más eficiente el mismo.

Tal como se ha descrito en los informes anteriores 1/, la estrategia del programa incluye la ejecución de tres etapas de trabajo. Estas etapas corresponden a las siguientes:

a) Estudio de los aspectos condicionantes del desarrollo agrícola (en especial del Sistema de comercialización) en el país. Esta etapa se la denominó el "Marco General de Referencia".

b) Definición, ordenamiento e implementación de las actividades tendientes a consolidar el fortalecimiento institucional. Estas actividades han sido desarrolladas paralelamente a la realización de los trabajos correspondientes a la Investigación diagnóstico del Sistema de Comercialización.

c) Elaboración del Programa Nacional de Comercialización. En esta etapa se consolidan los trabajos realizados en las etapas anteriores, para llegar a definir un ordenamiento de prioridades, sugerir políticas para el mejoramiento del sistema, definir programas y proyectos y cuantificar posibles metas para el próximo quinquenio.

Tal como se plantea en este informe, en la actualidad el programa se encuentra entre la fase segunda y tercera, ya que a la fecha se están finalizando los trabajos relativos a la investigación diagnóstico.

1/ Primer Informe Trimestral sobre la Marcha y Ejecución del Proyecto de Cooperación Técnica en Comercialización IICA/SEA. Julio a setiembre de 1975.

Segundo Informe Trimestral sobre la Marcha y Ejecución del Proyecto de Cooperación Técnica en Comercialización IICA/SEA. Octubre de 1975 a enero de 1976.

II. RESUMEN DE LOS TRABAJOS REALIZADOS ENTRE FEBRERO Y JULIO DE 1976

Durante este período se asignó la mayor parte del tiempo de los profesionales nacionales y Especialistas del IICA, a la elaboración y publicación final de los trabajos correspondientes al diagnóstico del sistema de comercialización. A continuación se presenta un detalle de estos trabajos indicándose en cada caso la participación de los consultores contratados o facilitados por el Programa Hemisférico de Comercialización.

2.1 Estudios Correspondientes al Diagnóstico del Sistema de Comercialización.

Durante el período que cubre este informe se terminaron 17 publicaciones, entre las cuales se incluyen el diagnóstico de la comercialización de 19 productos, el informe sobre la segunda encuesta de entrada y salida de productos agropecuarios a la Ciudad de Santo Domingo, un estudio sobre organizaciones agropecuarias en el país, un estudio sobre mercados públicos y otro sobre el mercadeo de fertilizantes. Durante este mismo período se finalizó además un estudio sobre distribución de alimentos en Santo Domingo, el cual se encuentra en proceso de edición para su publicación.

En el anexo Núm. 1 se presenta un listado de los trabajos y del personal que trabajó en los mismos.

En la realización de algunos de estos trabajos se contó con la colaboración de tres consultores quienes fueron contratados por corto plazo. Estos consultores participaron además en otras tareas las cuales se presentan en las secciones correspondientes.

El Dr. Nelson Suárez, Especialista en Comercialización del IICA con sede en Quito, Ecuador, participó en la preparación del estudio sobre distribución de alimentos en zonas urbanas (Documento Núm. 23 de la serie, presentada en el anexo Núm. 1). Durante su permanencia en el país trabajó con dos funcionarios del Departamento de Economía Agropecuaria. Su misión comprendió el período desde el 27 de marzo al 10 de abril del presente año.

El Dr. Gerald F. Murray, Profesor de Antropología de la Universidad de Massachusetts, permaneció en el país entre el 5 y el 9 de abril para participar en el Curso sobre Métodos de Investigación. Durante ese período trabajó con dos Técnicos del Departamento de Economía Agropecuaria, en el análisis final del estudio sobre Comercialización de Víveres. Este documento será publicado en breve dentro de la serie de estudios del diagnóstico.

El Dr. Arthur Mann, Economista, CAMM, Mayaguez, Puerto Rico, permaneció en el país entre el 15 y el 16 de junio del presente año, con el fin de discutir y revisar el estudio sobre Política de Estabilización de Precios en la República Dominicana elaborado a fines del año pasado. Este documento será publicado en una fecha próxima, una vez se complete su revisión y edición final.

2.2 El Servicio de Información de Precios.

Como es sabido, a fines de 1975 se reestructuró el Servicio de Información de Precios existente en la SEA (ver documento Núm. 1). El sistema reformado comenzó a operar en forma experimental hasta junio del presente año, donde nuevamente se introdujeron modificaciones importantes, especialmente en lo relativo al contenido, formato y distribución de los boletines de precios. Específicamente, los cambios introducidos fueron los siguientes:

a) Cambios en la organización de la División de Mercadeo.

Por iniciativa de la Dirección del Departamento, se produjo una separación de funciones en la parte operativa del Servicio de Información de Precios. Se separaron así las funciones de recolección, tabulación de la información y análisis, y preparación del boletín para su publicación;

b) Periodicidad en la publicación del Boletín.

Aún cuando la información de precios se recoge diariamente, se redujo la publicación del mismo a tres días de la semana (lunes, miércoles y viernes). Esta modificación se hizo básicamente para reducir costos de publicación,en atención a que no se perciben variaciones sustanciales de un día para otro. De esta manera, el personal que trabaja en la elabo-

ración del boletín estará parcialmente disponible para la ejecución de otras tareas;

c) Inclusión de una sección analítica.

Los boletines que se publican han sido especializados de acuerdo a la orientación de los mismos. Así, en cada uno de estos boletines se incluye un análisis de la situación del mercado en Santo Domingo y en el interior del país. El día lunes se publica un resúmen de la información de precios promedios semanales al por mayor y al detalle en todas las ciudades más importantes, incluyendo un comentario por producto o grupo de productos. El día miércoles se presenta un comentario dirigido a los productores indicando la tendencia observada en el mercado mayorista de la Capital y los pronósticos de precios esperados para las próximas semanas, basados en el análisis del índice estacional de precios, las condiciones de los cultivos en el país y la participación de INESPRE.

El día viernes se incluye un comentario orientado al consumidor, de acuerdo a los precios registrados para la canasta familiar agropecuaria en la Ciudad de Santo Domingo. Se ha elaborado un índice de precios al consumidor por grupo de productos y un índice general el cual toma como base los cambios de precios ocurridos en la semana de análisis, en función de los precios de la semana anterior.

Otro indicador empleado en este comentario, es el del costo de la canasta básica familiar de productos, que se calcula semanalmente para indicar las posibles variaciones en el gasto de una familia de seis miembros en la Ciudad Capital; y

d) Distribución de boletines.

Se revisó el sistema de distribución de los boletines ampliando el número de suscriptores, de acuerdo con las solicitudes existentes y el interés de la Secretaría. Se amplió así a 250 ejemplares el tiraje de cada edición.

Se establecieron contactos con la prensa y radio, de tal manera que en la actualidad ya se tiene un sistema bastante

regularizado de publicidad a través de estos medios.

Diariamente se publican los precios y comentarios en uno de los diarios de mayor circulación en el país.

2.3 Encuesta sobre Flujo de Productos Agrícolas desde y hacia la Ciudad de Santo Domingo.

En el primer informe, julio a septiembre de 1975 y el segundo informe, octubre a enero de 1976, fué presentada la metodología, objetivos y sistemas de procesamiento de la información obtenida en la primera y segunda encuestas de entrada y salida de productos agropecuarios en Santo Domingo. Durante el período de este informe, febrero a julio de 1976, se publicaron los resultados de las dos primeras encuestas (documentos Núm. 4 y 15) y se realizó la tercera encuesta de entrada y salida, durante la semana del 28 de junio al 5 de julio de 1976.

Los datos de esta tercera encuesta están actualmente en proceso de crítica y codificación y serán publicados oportunamente en un documento analítico que resume los datos de las tres encuestas.

2.4 Realización del Primer Curso sobre Metodología de la Investigación en Mercadeo Agrícola.

Durante el período comprendido entre el 29 de marzo y el 9 de abril del presente año, se llevó a cabo el primer curso sobre Métodos de Investigación en Mercadeo Agrícola. En el mismo participaron un total de 21 profesionales que trabajan en el sector agrícola, así como un grupo de estudiantes egresados de la Facultadde Economía de la Universidad Autónoma de Santo Domingo. El equipo de profesores estuvo integrado por Juan Pablo Torrealba, José Luis Pando 1/ y Héctor Morales, Funcionarios del IICA. Héctor Morales actuó como Coordinador de este Curso, conjuntamente con Francisco Pérez Luna, de la SEA.

1/ Los Dres. Juan Pablo Torrealba y José Luis Pando son funcionarios del IICA, con especialidad en Comercialización Agrícola y con sede en Costa Rica y Venezuela, respectivamente.

Participaron como conferencistas los señores Gerald F. Murray (Universidad de Boston) y el Sr. José Santos (CEDOPEX). Por parte del IICA participaron los señores Jerry La Gra, Gilberto Mendoza, Nelson Suárez y Hugo Torres.

Los objetivos del Curso se definieron como sigue:

1. Adiestrar a un grupo de profesionales del Sector Público Agrícola pertenecientes a instituciones centralizadas y descentralizadas, sobre la metodología básica para diseñar y elaborar estudios de investigación en mercadeo.

2. Continuar con el programa de formación de equipos interinstitucionales para la elaboración de estudios y proyectos específicos.

3. Elaborar un proyecto específico en mercadeo.

4. Desarrollar un esquema metodológico para la realización de las investigaciones programadas en la ejecución del Convenio SEA/IICA.

La estrategia del Curso se planteó para cubrir un programa académico/práctico durante un período de dos semanas, para posteriormente continuar un trabajo aplicado con un grupo seleccionado de seis estudiantes.

La misión de este grupo podría extenderse durante un período de dos o más meses y su tarea específica sería la de desarrollar un estudio de proyecto dentro de las áreas de investigación que se seleccionaron en el transcurso del evento.

Los temas de las conferencias dictadas en el Curso se incluyen en el anexo Núm. 2 del presente informe.

En atención a que los trabajos para la finalización del diagnóstico han ocupado la mayor parte del tiempo de los funcionarios, la iniciación de la segunda etapa del trabajo se realizó recién en julio de este año. Se identificaron dos áreas de proyectos, en las cuales participan algunos profesionales que participaron en el Curso. Las áreas de proyectos identificadas serán desarrolladas en otra parte de este informe y corresponde a un trabajo en el campo de pérdidas de post-cosecha y elaboración de normas para granos.

2.5 Seminario sobre Procesos de Post-Cosecha.

El día 17 de julio se llevó a cabo en la Secretaría de Estado de Agricultura un Seminario sobre la metodología de estudios de pérdidas de post-cosecha, con la asistencia de 20 técnicos de INESPRE, SEA e IICA.

Este trabajo forma parte de un proyecto más amplio que presenta en la Sección V de este Informe.

El objetivo del Seminario fué el de presentar los primeros resultados de las investigaciones sobre pérdidas de post-cosechas y los métodos empleados para la investigación. Se analizaron los casos de tomate de ensalada, papa y yuca.

Las exposiciones se ilustraron con diapositivas en las que se ilustraron los flujos, tiempos, temperaturas y consecuencias de todas y cada una de las etapas de manejo del tomate en post-cosecha.

Las investigaciones futuras programadas se harán de común acuerdo entre SEA/IICA e INESPRE y se estudiarán entre otros productos la cebolla y la papa, productos en que interviene INESPRE.

2.6 Identificación y Preparación de Proyectos.

2.6.1 Proyecto de Servicios Rurales

En abril de 1976 fué terminado el anteproyecto "Servicios Rurales Integrados en Mercadeo". Este anteproyecto, que fué resumido en el informe de octubre de 1975 a enero de 1976 incluye: Antecedentes, el problema, objetivos y metas, aspectos institucionales, El Proyecto y Costos, Beneficios y Financiamiento del Proyecto. El anteproyecto fué discutido con los profesionales del sector agrícola, principalmente INESPRE y SEA y se tomó la decisión de presentar el Proyecto para financiamiento por un organismo crediticio.

Así, se incluyó en la solicitud del segundo préstamo sectorial del Gobierno Dominicano (SEA) al Gobierno de los Estados Unidos (USAID). Este préstamo sectorial se encuentra actualmente en su última etapa de negociación e incluye

aproximadamente US$715,000 para implementar el Proyecto piloto de servicios rurales.

Durante el período comprendido entre el 21 de marzo y el 3 de abril, se contó con la asesoría del Dr. Hugo Torres, Especialista en Comercialización del IICA, con sede en Lima, Perú, quien participó en la revisión del Documento del Proyecto de Servicios Rurales de Comercialización.

2.6.2 Otros Proyectos

Los estudios del diagnóstico han permitido identificar una serie de proyectos en el área de comercialización. Durante este período, se ha adelandado algunos estudios para lo cual se han preparado los términos de referencia que se incluyen en la Sección V de este informe. Uno de estos proyectos tendientes a racionalizar el manejo de productos en el país es el de análisis de pérdidas de post-cosechas. Este trabajo ya ha comenzado a elaborarse, para ello se ha integrado un grupo de trabajo con participación de asesores de corto plazo y funcionarios nacionales. En el período comprendido entre el 6 y el 17 de julio se contrató al Dr. Rafael Amézquita, Tecnólogo de Alimentos y Especialista en Manejo de Productos post-cosechas, para prestar asesoría a un grupo interinstitucional y multidisciplinario, en el desarrollo de una metodología para el desarrollo de la fase de investigación de este proyecto. El grupo de trabajo está integrado por el Lic. George Mansfield, quien fué contratado como Consultor nacional, por tres economistas y un agrónomo, todos de la SFA, contándose además con la participación del personal del IICA destacado en este proyecto. El Lic. Mansfield, recientemente graduado en la Universidad de Massachusetts, ha sido contratado a partir del mes de julio por un período de aproximadamente tres meses y tiene la responsabilidad de la ejecución de las tareas programadas.

2.7 Adiestramiento en Servicio.

Durante el período del 19 al 29 de junio de 1976 el Director del Departamento de Economía Agropecuaria de la SFA, Lic. Joaquín Nolasco y el Director del Departamento de Mercadeo de INFSPRE,

Franquiz Caraballo, visitaron proyectos en comercialización en Colombia (19 al 26) y Jamaica (27 al 29).

En Colombia participaron en el Seminario Nacional de Comercialización en Bucaramanga (21-23 de junio) que fué organizado para discutir el Plan Nacional de Comercialización de ese país.

Durante los días 24 y 25 de junio se visitaron proyectos específicos de almacenamiento y manejo de granos y productos perecederos. Durante su estadía en Colombia fueron acompañados por los Especialistas en Comercialización del Proyecto SEA/IICA, Ing. Héctor Morales y Lic. Gilberto Mendoza.

En Kingston, Jamaica, visitaron las instalaciones del Agricultural Marketing Corporation y la Oficina Regional de Cristiana. Estudiaron el sistema de comercialización interna utilizado por el AMC y discutieron problemas de comercialización con su Gerente el Dr. Ray McKinley. Fueron acompañados en Jamaica por el Lic. Jerry La Gra, Coordinador del Proyecto SEA/IICA.

2.8 Asesoramiento al Departamento de Ingeniería de INESPRE.

Durante el período comprendido entre el 10 al 23 de marzo, se prestó asistencia técnica al Departamento de Ingeniería de INESPRE en la realización de dos actividades:

a) Evaluación de los daños ocurridos en una de las baterías de silos que tiene esa institución en Santiago;

b) Preparación de los términos de referencia para la recepción de los silos construídos para la Institución, por empresas de Ingeniería.

Para la realización de estas tareas se contrató a los Doctores Harry Pfost y el Dr. Cornelius Hugo, ambos profesores de la Universidad del Estado de Kansas. Estos profesionales elaboraron un informe preliminar con las indicaciones necesarias para mejorar las instalaciones en Santiago. Próximamente se espera recibir el informe final de la misión.

2.9 Evaluación Interna del Avance del Proyecto Integrado de Comercialización.

En febrero del presente año se realizó una evaluación de los avances del proyecto, en la cual participaron los Doctores Harold Riley y James Schaffer, Profesores de la Universidad del Estado de Michigan. Ambos profesionales participaron además en la revisión de los estudios en marcha y la discusión del anteproyecto de Servicios Rurales de Comercialización. El Dr. Riley permaneció en el país entre el 7 y el 17 de febrero, El Dr. Schaffer por su parte, permaneció en el mismo entre el 29 de febrero y el 6 de marzo de este año. Este último escribió un informe aún no traducido al español ("Comments on Food Price Policy") en el que se analizan las acciones del estado en el campo de la política de estabilización de precios.

2.10 Organización de una Biblioteca Especializada en Comercialización

A raíz de la celebración del Curso sobre metodología de la Investigación en Comercialización, se contrataron los servicios de Bibliotecarios especializados para la organización de una biblioteca en este ramo. Previo a la celebración del Curso se contrataron a las Señoras Virginia Goris y Miriam Peguero, para preparar el material que fué utilizado en el mismo. Posteriormente se continuó con la contratación de la Sra. Goris, quien ha tenido a su cargo la organización de la biblioteca en el IICA y en la Secretaría de Agricultura. Durante este último período ha trabajado además en estas labores el Sr. Ricardo Colom. A la fecha se dispone de un material clasificado entre el que se cuentan fichas por autor y título y materia para cerca de 700 publicaciones sobre el sector agrícola.

III. RESUMEN DE TRABAJOS REALIZADOS DURANTE EL PRIMER AÑO DEL PROYECTO DE COMERCIALIZACION INTEGRADO SEA/IICA (Julio 1975 - Julio 1976).

3.1 Consultores.

Durante el período de julio de 1975 a julio de 1976 los siguientes Consultores han colaborado con el Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA.

	Nombre	Fechas	Tipo	Financiamiento
1.	Christian Girault	10-20/7/75	Comerc. de Café	SEA/IICA
2.	Dr.Gerald Murray	20/7 a 20/8/75	Metodología de Invest. y Comerc. de Plátanos	IICA
3.	Upton Hatch	5-15/9/75	Comerc.Semillas Aceites Comest.	SEA/IICA
4.	Dr.Arthur Mann	20/12/75-20/1/76	Política Precios	SEA/IICA
5.	Dr.Luis Pinto	3-10/12/75	Crédito en Comerc.	SEA/IICA
6.	Upton Hatch	5/1 a 18/3/76	Comerc.Semillas Aceites Comest.	SEA/IICA
7.	Claudio Burgos	12/1 a 12/3/76	Comerc.Carne-Leche	SEA/IICA
8.	Dr.Gerald Murray	16/12/75 a 12/1/76	Comercialización de Víveres	IICA
9.	Dr.Glenn C. Ames	5/1 a 24/2/76	Crédito y Organización Campesina	IICA
10.	Ing.Ada Gutarra	22/11 a 9/12/75	Distribución Urbana de Alimentos	IICA
11.	Dr. Hugo Torres	21/3 a 3/4/76	Servicios Rurales de Mercadeo	SEA/IICA
12.	Dr. Nelson Suárez	27/3 a 10/4/76	Distribución Urbana de Alimentos	SEA/IICA
13.	Dr.José L. Pando	27/3 a 12/4/76	Metodología de la Investigación	SEA/IICA
14.	Dr. J.P.Torrealba	27/3 a 12/4/76	Metodología de la Investigación	SEA/IICA
15.	Dr.Gerald Murray	5-8/4/76	Metodología de la Investigación	SEA/IICA
16.	Dr.Harold Riley	7-14/12/76	Evaluación Proyecto SEA/IICA	IICA
17.	Dr.James Schaffer	29/2 a 6/3/76	Evaluación Proyecto SEA/IICA	IICA

	Nombre	Fechas	Tipo	Financiamiento
18.	Dr.Harry Pfost	10-23/3/76	Est.Silos INESPRE	USAID
19.	Dr.Cornelius Hugo	10-23/3/76	Est.Silos INESPRE	USAID
20.	Dr.Arthur Mann	15-16/6/76	Reunión Política Precios	SEA/IICA
21.	Dr.R. Anézquita	6-17/7/76	Estudio Pérdidas Post-Cosecha	SEA/IICA
22.	Lic.G. Mansfield	6/7 a 6/8/76	Estudio Pérdidas Post-Cosecha	SEA/IICA
23.	Virginia Goris	15/1 a 15/4/76	Org. Biblioteca	SEA/IICA
24.	Miriam Peguero	15/1 a 15/2/76	Org. Biblioteca	SEA/IICA
25.	Ricardo Colom	6/6 a 6/7/76	Org. Biblioteca	SEA/IICA

3.2 Servicio de Información de Precios.

El Servicio de Información de Precios es ejecutado por la División de Mercadeo de la Secretaría de Estado de Agricultura. En julio de 1975, el Servicio presentaba las siguientes características generales:

1. Se recopilaba información diaria de precios al por mayor y al detalle, en cerca de 10 ciudades y en algo más de 16 mercados públicos.
2. Se recopilaba información periódica (entre 1 y 3 veces por semana) en otras nueve ciudades del país)
3. En total se informaba sobre alrededor de 100 productos y variedades de productos. Los precios al por mayor se acompañaban con información de cantidades llegadas a los mercados.
4. El análisis de la información era muy limitado. Se hacía alguna depuración de los datos y se difundían mediante un boletín de reducida circulación. Los datos difundidos no incluían ningún comentario ni tampoco ningún pronóstico.
5. El almacenamiento de la información era parcial y demorado. Se pasaba a tarjeta en el sistema 1130 IBM, para posteriores usos.

3.2.1 Primera Etapa

Con la asesoría ofrecida bajo el Proyecto SEA/IICA se hicieron las siguientes acciones, tendientes a la reestructuración y mejoramiento del servicio.

1. Tres Seminarios a nivel nacional de entrenamiento del personal que actúa en el servicio (dos en Santo Domingo y 1 en Mata larga).
2. Reuniones periódicas (semanales, quincenales o mensuales) con el personal de recolección de datos y de análisis en la Capital.
3. Dos visitas a todas las regionales de agricultura para hacer entrenamiento al personal del Servicio en las regionales.
4. Diseño de nuevos formularios para recolección, transmisión y almacenamiento de datos.
5. Inicio de un servicio con énfasis en la recolección, transmisión, almacenamiento y difusión de los datos, a partir de septiembre de 1975, como consta en el documento Núm. 1 "Servicio de Información de Precios y Mercados: Plan de Operaciones" SEA/IICA.

En esta primera etapa se logró fundamentalmente lo siguiente:

1. Eliminar la información diaria de cantidades de llegadas a los mercados, por considerarse costosa y poco confiable y su reemplazo por censos cuatrimensuales de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios.
2. Reducir la frecuencia y cantidad de la recolección en algunas ciudades del interior del país, y poner énfasis en la calidad de los datos a todos los niveles.
3. Reducir la cantidad de personal destinado a recolección de datos y trasladarlo para reforzar los grupos de procesamiento y análisis de datos.
4. Mejorar el sistema de difusión, con mayor tiraje de los boletines, nuevos suscriptores y mejor presentación de la información.

3.2.2 Segunda Etapa

Una nueva etapa del Servicio se inició en mayo de 1976, mediante la evaluación de lo logrado en la anterior y para incluir nuevos datos y, fundamentalmente, el análisis.
Esta nueva etapa consistió en lo siguiente:

3.2.2.1 Mayor análisis de datos de precios e inclusión de noticias de mercados.

1. Se procedió a la elaboración de los índices estacionales de precios para el período 1968-1975, para utilizarlo como instrumento de análisis histórico y de apoyo para pronósticos de precios, a corto plazo.
2. Semanalmente se producen tres tipos de boletines de precios y mercados, representativos de tres enfoques del análisis de precios.
   - Los días lunes, resúmen comparativo de todos los precios del país.
   - Los días miércoles "información para el productor" con datos actualizados de precios y con pronósticos de precios a corto plazo (de 15 a 30 días) y orientación para la venta de las cosechas.
   - Los días viernes "Información para el Consumidor" con datos sobre precios al detalle y existencia de productos con indicación de los más abundantes y de los sustitutos de los más caros y escasos.

3.2.2.2 Mayor difusión orientada

Se redujo la frecuencia del boletín de precios y mercados de diario a tres veces por semana, como se anotó antes, pero se amplió su difusión mediante:
(La recolección de los datos sigue siendo diaria en 10 ciudades).

1. Mayor número de suscriptores; 200 al 30 de julio y se incluirán en pocos días 120 asociaciones de productores.
2. Inclusión en los periódicos de resúmenes de tamaño de 1/8 de página.
3. Difusión por la radio y se espera contar con espacios especializados de audición campesina.
4. Se producirá un resúmen de los precios de los productos agropecuarios entre 1968-1975.
5. Se prepara una publicación de los índices estacionales de precios de 30 ó 40 productos básicos.
6. Se producirán boletines -resúmen de precios cada trimestre, con amplia edición.

3.2.3 Tercera Etapa
(Segundo Año Proyecto SEA/IICA)
Para la tercera etapa del Servicio de Información de Precios se prevé:

1. Lograr una mayor difusión de las noticias de precios y mercados a nivel del productor, mediante acuerdos con radiofusoras especializadas, así como el empleo de medios de difusión rural: reuniones con extensionistas, vallas y tableros en los lugares más frecuentados por los campesinos, etc.
2. Recopilación de precios al productor. Hasta el presente se continúa con los niveles mayorista y detallista. Con la División de Administración Rural de la SEA, se espera obtener información semanal de precios recibidos por el productor y difundir la información a través del Boletín y de los medios ya señalados.
3. Incluir información sobre precios en los mercados externos y orientación para la venta a exportadores.
4. Ampliar los ejemplares del Boletín tri-semanal a cerca de 500 ejemplares difundidos en todo el país.

5. Hacer una mayor difusión de los boletines mensuales de precios y mercados, especialmente a nivel de técnicos e investigadores.

3.3 Análisis de la Información de Mercado.

Tal como se mencionó anteriormente, uno de los objetivos del Servicio de Noticias de Mercado, es precisamente la recolección de información para realizar análisis de las series históricas y estimaciones a corto plazo del movimiento probable de los precios, para fines de programación de las acciones del Sector Público Agrícola.

En la programación original del Convenio SEA/IICA, se incluyeron una serie de trabajos en base a las series históricas disponibles.

Estos trabajos se señalan a continuación:

3.3.1 Ordenamiento de la información y procesamiento de los datos colectados en períodos anteriores.

A partir de 1968, la Secretaría de Agricultura ha venido colectando una gran cantidad de información en forma más o menos sistemática. Esta información fué muy poco utilizada, por lo cual gran parte de la misma se mantenía en las boletas en que originalmente se recopiló. Con la iniciación de los trabajos del Convenio, se hizo necesario reactivar el procesamiento de esta información, para lo cual se preparó un resúmen de esta información que contiene las series de precios al por mayor y al detalle en Santo Domingo (por mercados) y para el resto del país. Posterior al procesamiento de la información, hubo necesidad de suprimir algunas series por estar interrumpidas, ya que su uso a estas alturas resultaría bastante limitado. La publicación final de estos datos se ha dilatado un tanto en atención a la prioridad de otros trabajos, aún cuando la información ha estado disponible en su totalidad para la realización de los estudios que componen el diagnóstico del sistema de comercialización.

3.3.2 Procesamiento de Datos

El procesamiento de datos así como el análisis de los mismos, ha exigido la elaboración de una serie de programas para su utilización en el Sistema 1130 de IBM, que posee la SEA. Sobre la base de estos requerimientos, se han elaborado los siguientes programas:

a) Programa para el Modelo de regresión múltiple. Este trabajo consistió en una modificación del programa de biblioteca disponible, completándose el mismo con los estadísticos y transformaciones de datos necesarios.

b) Programa para la estimación del estadístico "t" en la comparación de promedios muestrales.

c) Elaboración del Programa para el procesamiento de las encuestas de entrada y salida de productos agropecuarios a la Ciudad de Santo Domingo.

3.3.3 Elaboración de Indices Estacionales de Precios

Para los propósitos de su utilización en la realización del diagnóstico mencionado, se sistematizó el análisis de las series de precios disponibles, para lo cual se estimaron los índices estacionales de precios para un total de 24 productos; (plátano barahona, plátano cibao, batata, yautía amarilla, yautía blanca, ñame, yuca, papas., maíz, arroz, habichuela roja, repollo, tomate, zanahoria, lechuga, cebolla roja, ajo, ají,lechosa, naranja, piña, aguacate, guineos, pollo). Se utilizaron series de precios correspondientes a ocho años de información, utilizándose ecuaciones de tendencia lineal y exponencial, según sea el caso, para la eliminación de la tendencia de los datos.

Posteriormente, la utilización de estos índices probaron ser de gran utilidad en el análisis de precios tanto en el análisis mismo de las series y la clasificación de patrones anuales como anormales o normales, así como en la elaboración de pronósticos de corto plazo.

3.3.4 Estimación de coeficientes de elasticidad

La información disponible en la Secretaría permitió estimar los coeficientes de elasticidad del precio de productos agrícolas en función de los cambios en la demanda de los mismos. Se estimaron así los coeficientes de elasticidad para un total de 15 productos agrícolas, utilizando diversas formas de funciones, seleccionando aquellas que mejor se ajustaron a los requerimientos de los tests estadísticos utilizados. Estos coeficinetes han sido empleados en la realización de los estudios del diagnóstico por producto.

Cabe agregar que simultáneamente se estimaron los coeficientes de elasticidad de la demanda en función del ingreso de las familias, utilizando la información disponible en el Banco Central sobre gastos y presupuestos de las mismas en la Ciudad de Santo Domingo.

3.3.5 Análisis del Comportamiento de los precios en el primer semestre del año 1976.

Conjuntamente con el Director del Departamento de Economía Agropecuaria, se realizó un estudio para analizar el comportamiento de los precios en el primer semestre del presente año. Los objetivos de este estudio fueron los de examinar a través de varios indicadores, el resultado de la gestión del stado y del sector público en los programas de fomento de la producción que se realizaron a partir del último trimestre del año recién pasado.

La información se organizó tomando como base los grupos de productos utilizados en el sistema de información de precios. Para cada grupo se estimaron los respectivos índices de precios, tomando las mismas ponderaciones que utiliza el Departamento y mencionadas anteriormente al presentar el Servicio de Información de Precios. El análisis se hizo mes a mes, tomando como base el mes de diciembre del año 1975. El comportamiento de estos índices se explicó posteriormente mediante el exámen de los precios individuales de los productos que componen esta canasta. A su vez el movimiento de

estos precios se comparó con los movimientos correspondientes a las variaciones estacionales (índice estacional), concluyendo posteriormente si estos cambios están o no dentro del patrón "normal" de cambio observado año tras año. Las conclusiones de este trabajo serán discutidas en un seminario con la participación de profesionales del sector (Agosto de 1976).

3.4 Encuestas Realizadas

Durante este primer año del Proyecto SEA/IICA fueron realizadas tres encuestas (Agosto y Diciembre de 1975 y Junio de 1976) sobre el flujo de productos agrícolas desde y hacia la Ciudad de Santo Domingo. Los objetivos de estas encuestas son los de cuantificar las entradas y salidas de diversos productos agropecuarios durante una semana y determinar las principales zonas de producción estacional, tipo de transporte, horas y días de entradas y salidas, tipo de empaques, unidades de empaques, propietarios y destino de los productos.

En el Cuadro que sigue puede apreciarse la dimensión de estas encuestas:

Fechas de Realización	Núm. de (1) Participantes	Núm. de Encuestas
24 Agosto-1 Sept-75	72	7391
8-15 Diciembre-75	51	6114
28 Junio al 5 de Julio de 1976	48	9104

Los detalles de las primeras dos encuestas se encuentran publicados en los documentos números 4 y 15 de la serie Proyecto SEA/IICA.

Los resultados de la tercera encuesta y un análisis comparativo de las tres encuestas serán publicados oportunamente.

(1) Entrevistadores, supervisores, codificadores, etc.

Después de la primera encuesta fué necesario desarrollar una metodología de crítica, codificación y programación de los datos. Esta ha sido refinada al extremo de que en la última encuesta se está trabajando con gran celeridad para la obtención de los resultados finales.

La realización de la primera encuesta se llevó a cabo bajo la supervisión directa de los asesores del IICA, sin embargo, la tercera encuesta se ejecutó casi sin ningún apoyo o asesoramiento de estos especialistas.

Los datos producidos en estas tres encuestas tienen mucho valor para los planificadores ya sea en los aspectos de producción, consumo o nutrición. Estos datos ya han servido de base en la preparación de un diagnóstico sobre la distribución de alimentos en Santo Domingo y van a jugar un rol muy importante en cualquier proyecto para mejorar la distribución urbana. mercados mayoristas, detallistas, etc.

3.5 Cursos y Seminarios

3.5.1 Cursos

Durante este año se han realizado tres cursos para técnicos dominicanos organizados bajo el Proyecto SEA/IICA. Los detalles de estos cursos están presentados en los informes anteriores y resumidos aquí en el Cuadro que sigue:

Resumen de Cursos de Capacitación en Comercialización Organizados por el Proyecto SEA/IICA (Julio 1975 - Julio 1976)

	Curso	Lugar	Tópico	Fechas	Participantes
1.	Cursillos para Jefes Regionales (Ver 1er Informe Julio-septiembre de 1975)	Santo Domingo	Servicio Información de Precios	18-19 Agosto 1975	Diez técnicos de la SEA (Santo Domingo y Regionales)
2.	Curso sobre Organización de Centros de Acopio (Ver 2do informe oct. de 1975 a enero de 1976)	Lima, Perú	Organización y Administración de Centros Acopio	6-22 de octubre de 1975	Francisco Pérez Luna Diego Franco Valentín Vásquez Raquel Minier Ramunxto Bosch
3.	Curso en Metodología de investigación en Mercadeo (Ver sección 2.4 de este informe)	La Cumbre, Santiago	Diversas metodologías en mercadeo		22 Profesionales de 5 instituciones diferentes.

3.5.2 Seminarios

Durante este primer año del Proyecto SEA/IICA se han realizado los siguientes Seminarios:

Resumen de Seminarios Organizados bajo el Proyecto SEA/IICA (Julio de 1975 a Julio de 1976)

	Seminario	Lugar	Tópico	Fechas	Participantes
1.	Mata Larga (Ver 2do Informe)	Mata Larga	Reestructuración de la Div. Mercadeo de la SEA	26-28 Nov. 1975	Todos los Técnicos de la Div. de Mercadeo de SEA.
2.	INESPRE (Ver 2do. Informe)	INESPRE Sto Dgo.	Distribución Urbana de Alimentos	9/11/75	10 técnicos INESPRE 4 técnicos de SEA 4 técnicos de IICA
3.	Metodología de Investigación	SEA, Sto. Domingo	Metodologías de Investigación antropológico Vs. económico	12 de enero 1976	Todos los profesionales de la Div. Mercadeo.
4.	Pérdidas de Post Cosecha	SEA, Sto. Domingo	Identificación pérdidas post-cosechas	16 Julio 1976	20 Profesionales de SEA e INESPRE

3.6 Diagnóstico del Sistema Interno de Comercialización

3.6.1 Estudios Publicados

Uno de los principales objetivos del Proyecto SEA/IICA es el de realizar un diagnóstico del Sistema Interno de Comercialización.

Para cumplir con este objetivo se comenzó en septiembre de 1975 con la programación de estudios específicos por producto y por función. Desde entonces la SEA ha publicado una serie de estudios bajo los auspicios del Convenio. Por su parte, el IICA ha publicado algunos documentos en su última etapa de edición.

Los 21 documentos ya publicados están listados en el anexo Núm. 1. Estos 21 documentos suman un total de 830 páginas. La mayor parte de la información incluída en estos documentos proviene de fuentes primarias, incluyendo entrevistas con productores, intermediarios y funcionarios de diversas instituciones.

También fueron realizadas encuestas sobre flujo de productos, mercados públicos, organizaciones rurales, márgenes de comercialización, etc.

3.6.2 Estudios Publicados por el IICA

La Oficina del IICA en la República Dominicana ha tratado de coordinar e integrar sus actividades a nivel nacional con el Proyecto SEA/IICA al máximo posible.

Esto ha resultado con la llegada de varios especialistas a la República Dominicana bajo financiamiento del IICA (ver sección 4.8)para colaborar directamente o indirectamente con el Proyecto SEA/IICA. Algunos de estos especialistas han producido informes o estudios que han sido publicados por el IICA/RD, complementarios a los del Proyecto SEA/IICA.

Estas publicaciones incluyen las siguientes:

"Dominican Peasants and Rural Trader: A Project-Oriented Research Methodology" by Gerald F. Murray. 40 pp.

"Anteproyecto Mejoramiento Sistema Distribución Urbana de Alimentos (Mini-mercados)", Asesor principal Ing. Ada Gutarra. 12 pp. y anexos.

"Comments on Food Price Policy", by Dr. James Schaffer, 15 pp. y anexo.

3.6.3 Estudios pendientes

Además de los estudios de diagnóstico ya publicados hay varios que han sido terminados y actualmente se encuentran en su última etapa de edición. Estos documentos pendientes se encuentran listados en el anexo Núm. 1 y que corresponden a los identificados con un asterisco.
En adición a los estudios del diagnóstico pendientes, hay dos estudios hechos en inglés que han sido traducidos a español y serán publicados próximamente, estos estudios son:

"Selected Aspects of the Internal Market System of the Dominican Republic," by Gerald F. Murray, IICA/PD, June 1974. 81 pp.

"Dominican Republic Fertilizer Situation: A Description Analysis and Recommendation." Tennessee Valley Authority, 1975. 80 pp.

3.7 Proyectos

Otro de los objetivos del Proyecto Integrado SEA/IICA es la identificación de proyectos específicos para mejorar el sistema interno de comercialización. El diagnóstico del sistema de comercialización interno ha permitido la identificación de problemas prioritarios que afectan el mismo, así como también los elementos principales de proyectos de desarrollo. En algunos casos ha sido posible preparar anteproyectos orientados hacia problemas específicos. En otros casos el diagnóstico sirvió para orientar la investigación e identificar "posibles" proyectos.

Hasta la fecha los dos anteproyectos que han sido preparados son:

"Anteproyecto para el Mejoramiento Sistema Distribución Urbana de Alimentos". Es un proyecto orientado hacia el mejoramiento de las condiciones de los detallistas en zonas pobres de Santo Domingo, con apoyo del Estado (INESPRE), siendo esta institución la responsable de la implementación de este proyecto. La posibilidad de financiamiento e implementación hasta ahora son inseguras (ver publicación).

"Anteproyecto Servicios Rurales en Comercialización". Es un proyecto orientado hacia los pequeños y medianos agricultores organizados, con el propósito de ofrecerles servicios en todas las áreas mencionadas, incluyendo la oferta de insumos, crédito, almacenamiento, empaques, extensión de post-cosecha, información de mercados, etc., y la oferta de alimentos básicos de consumo. El financiamiento e implementación de este proyecto es responsabilidad de la Secretaría de Estado de Agricultura. Este proyecto en su primera fase debe comenzar antes del fin de año de 1976. (ver primer informe y sección 2.7.1 de este informe).

Otros Proyectos que han sido identificados y que todavía les falta investigación, son los siguientes:

- Proyecto para reducir pérdidas de post-cosecha. Se espera generar una serie de proyectos para mejorar el almacenamiento, empaques, etc., de diversos productos.
- Proyecto para establecer normas prácticas para algunos productos específicos como por ejemplo: arroz, habichuelas, batata, tomates, etc.
- Proyecto para la creación de una institución (o un departamento en una institución existente) para estudiar problemas de post-cosecha y apoyar instituciones como la SEA y el INESPRE.
- Proyecto para la reorganización del Mercado Nuevo o la construcción de un nuevo mercado mayorista.
- Diversos proyectos específicos por producto.

3.8 Adiestramiento en Servicio

Con el propósito de aprovechar las experiencias en proyectos similares en otros países, se organizaron una serie de viajes para profesionales de la SEA e INESPRE por el área del Caribe y América del Sur. En el cuadro que sigue (Adiestramiento en Servicio) se encuentra un resúmen de estas visitas.

Resúmen de viajes de Adiestramiento en Servicio

	Fecha de Adiestramiento	Lugar	Propósito	Participantes
1.	15-17/9/75	Haití	Participar en Seminario sobre Plan Nacional de Mercadeo	Francisco Pérez Luna(SEA) Héctor Morales (IICA)
2.	2-4/10/75	Puerto Rico	Conocer experiencias servicios rurales	José L. Guzmán (SEA) Eugenio Miranda(INESPRE) Frank Carvajal(INESPRE) Jerry La Gra (IICA) Héctor Morales(IICA) Gilberto Mendoza(IICA)
3.	4-28/10/75	Lima, Perú	Cursos Centros de Acopio. Conocer experiencias proyectos mercadeo.	Fco. Pérez Luna (SEA) Diego Franco (SEA) Valentín Vásquez (SEA) Esperanza Minier(SEA) Ramunxto Bosch (INESPRE) Gilberto Mendoza(IICA) Jerry La Gra(IICA)
4.	19-29/6/76	Colombia y Jamaica	Participar Seminario de Comercialización para discutir Plan Nacional. Conocer Proyectos en Mercadeo.	Joaquín Nolasco (SEA) Franquiz Caraballo(INES-PRE) Héctor Morales(IICA) Gilberto Mendoza(IICA)

IV. EVALUACION DE TRABAJOS REALIZADOS (Julio de 1975 a Julio de 1976)

4.1 Aspectos Generales.

La evaluación de un proyecto puede realizarse en base a dos criterios: uno, en que se miden los resultados obtenidos en función de los objetivos finales, y otro en que se miden en función de los objetivos instrumentales. Tal como se planteó en la parte introductoria de este informe, se ha pretendido entregar en forma resumida, parte de los elementos de juicio que puedan servir al equipo que labora en el proyecto, para reorientar, en caso de que sea necesario, las acciones que se desarrollarán en el próximo año de actividades. En este sentido y dado que gran parte de estas acciones han sido comenzadas recientemente, se ha querido establecer un resúmen de los "objetivos instrumentales" que se fijaron a comienzos del desarrollo del programa.

El enunciado de los objetivos básicos del programa fueron presentados en la parte intriductoria de este informe. A continuación se hace una revisión de cada uno de los mismos, enunciándose los logros obtenidos.

4.2 Creación de un Sistema de Información de Precios.

Como puede apreciarse en la sección 3.2 de este informe, el Servicio de Información de Precios ha sido reestructurado considerablemente.

Entre las acciones que se han tomado se distinguen las siguientes:

- Se ha publicado una guía para la colección y análisis de precios de mercados.
- Se ha capacitado un grupo de técnicos a nivel de la Sede y a nivel regional.
- Las funciones del personal han sido redefinidas, mediante una racionalización de las tareas ejecutadas.
- La calidad de la información ha sido mejorada.
- La información histórica ha sido organizada, analizada y actualmente está siendo publicada.
- Semanalmente se producen y divulgan 250 boletines diarios orientados hacia diversos usuarios (productores, consumidores, instituciones)
- Se ha obtenido que periódicos y estaciones radiales divulguen la información de precios.

4.3 Capacitación de Recursos Humanos en Comercialización.

Como podrá apreciarse en el Cuadro que sigue, un total de 247 personas han participado en cursos, seminarios y adiestramiento en servicio. Estas 247 personas han recibido un estimado de 3,689 días de adiestramiento o sea un promedio de casi 15 días por persona. Estas cifras estimadas 1/ pretenden dar una mejor idea del tipo de adiestramiento y de su intensidad.

Se observa que la mayor parte del programa de capacitación se ha realizado a través del adiestramiento en servicio (88% del total de días hombres dedicados a esta actividad). El promedio de duración de los cursos ha sido 12 días por persona, con un total de 36 personas participantes.

Resumen de Personal que ha recibido adiestramiento en el Proyecto SEA/IICA, Julio de 1975 - Julio de 1976.

Tipo de Adiestramiento	Núm. de Personas	Total días/Hombres Empleados en Capacitación	
Seminarios	61	68	
Cursos	36	389	
Adiestramiento en Servicio	150	3232	88%
TOTAL	247 2/	3689	

Fuente: Anexo Núm. 3

1/ Los detalles de cómo fuéron realizados los estimados aparecen en el Anexo Núm. 3.

2/ Algunas de las mismas personas han participado en Seminarios, Cursos y en Adiestramiento en Servicio.

4.4 Realización del Diagnóstico del Sistema Interno de Comercialización.

La principal labor del Proyecto entre octubre de 1975 y julio de 1976, fué la realización de un diagnóstico del Sistema Interno de Comercialización. Este diagnóstico ha sido terminado y hasta la fecha hay 21 documentos publicados y aproximadamente 9 más en su etapa final de edición.

Entre los productos que han sido analizados, desde la producción hasta el consumo, se encuentran: Arroz, carne y habichuela, plátano, yuca, batata, ajo, cebolla, maíz, leche, pollos, huevos, papa, tomate, auyama, molondrón, naranja, piña, lechosa, semillas de aceite comestible y café. El diagnóstico también incluyó un estudio del flujo de estos productos hacia Santo Domingo. Algunos estudios sobre funciones de mercadeo incluído en el diagnóstico son el estudio sobre mercados públicos a nivel nacional y los mercados mayoristas de Santo Domingo; el estudio sobre organizaciones de agricultores activos en la República Dominicana, el sistema de mercadeo de fertilizantes; el sistema de distribución urbana (Santo Domingo); un análisis del sistema de mercadeo en la República Dominicana, un estudio sobre crédito para Comercialización; estudio de política de precios, y el diagnóstico institucional.

4.5 Creación de un Banco de Información sobre el Sistema de Comercialización.

Uno de los objetivos del diagnóstico es el de creación de una base de información viable para la toma de decisiones en el campo de comercialización. Esto se ha logrado a través de los documentos mencionados y del procesamiento y almacenamiento de series históricas actualmente disponibles.

4.6 Identificación de Proyectos Específicos de Desarrollo.

Dado el énfasis puesto en capacitación y diagnóstico durante este primer año, solamente fueron preparados dos anteproyectos. En realidad, la preparación de proyectos es una actividad que se nutrirá de los resultados del diagnóstico por lo cual en el segundo año se espera orientar gran parte del tiempo de los técnicos a esta actividad.

De los dos anteproyectos elaborados (mini-mercados y servicios rurales, discutidos anteriormente), el segundo, que define las posibilidades de integrar servicios rurales en comercialización con otros servicios (insumos, crédito, extensión, etc.) ha tenido un impacto bastante favorable. Actualmente, este proyecto ha sido escogido por el Gobierno (SEA) en la programación de fondos ($715,000) para actividades en comercialización del segundo préstamo sectorial de USAID.

4.7 Fortalecimiento de Instituciones Activas en el Sistema de Comercialización Interna.

El énfasis principal de este Proyecto ha sido orientado hacia el Departamento de Economía Agropecuaria de la Secretaría de Estado de Agricultura, y a un grado inferior, INESPRE.

En parte del Proyecto se ha trabajado además con personal del Ayuntamiento de Santo Domingo, CEDOPEX, Industria y Comercio y las Universidades.

De las 247 personas que han participado en el Proyecto, más de un 75% son empleados de la SEA. Habida cuenta de la intensidad de este Proyecto y de que el mismo se ha concentrado principalmente en esta Institución, el impacto ha sido muy visible por cuanto se ha movilizado gran cantidad de personal nacional, quienes han trabajado en forma muy activa en la realización de las tareas programadas.

Corresponde a una segunda etapa evaluar en forma objetiva los logros del programa, tanto de los objetivos instrumentales así como de los objetivos finales.

4.8 Costos del Proyecto.

Como puede apreciarse en el Cuadro que sigue, el costo del Proyecto del primer año alcanzó a $137,853 (1) aproximadamente $2,500 más de lo que fué programado originalmente. De ese total $RD 117,353, fueron financiados con fondos provenientes del Proyecto SEA/IICA.

---

(1) Los gastos correspondientes al mes de junio de 1976 son de estimaciones preliminares.

Por su parte el IICA financió RD$20,000 con recursos provenientes de sus fondos regulares de operación y de una donación recibida por el Programa Hemisférico de Comercialización de parte de USAID.

Resumen de los Costos del Proyecto SEA/IICA, Julio de 1975 a Junio de 1976.

Tipo de Costo	Fuente de Financiamiento		
	Proyecto SEA/IICA	IICA	Total
Costo de Peroonal	59,166	14,000	73,166
Costo Operación	37,643	6,000	43,643
Costo de Equipo	21,044	-	21,044
Total	117,853	20,000	137,853

V. EL PROGRAMA GENERAL DE TRABAJO PARA EL SEGUNDO AÑO DEL PROYECTO INTEGRADO DE COMERCIALIZACION SEA/IICA.

5.1 Programa Nacional de Mercadeo

La continuación de las actividades del Proyecto SEA/IICA contempla la elaboración de un Programa Nacional de Mercadeo. Como una secuencia lógica de las actividades del proyecto, se discutió la necesidad de establecer una estrategia para asegurar un seguimiento de labores como resultado del diagnóstico ya realizado. En este sentido se propone una forma de organización para comprometer la participación de las entidades del sector en la discusión y aceptación de las conclusiones y recomendaciones del diagnóstico (u otras que puedan seguir posteriormente) y en segundo lugar, de la preparación de los lineamientos básicos de política y programas específicos del futuro programa General para el sub-sector de comercialización.

Se propone por lo tanto la formación de un Comité ad-hoc de alto nivel técnico, coordinado por el Director de Economía Agropecuaria con participación del personal profesional de las siguientes entidades:

- Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA
- Sub-Secretaría de Planificación de la SEA
- Departamento de Estudios Especiales y Mercadeo de INESPRE
- Sector Agrícola ONAPLAN
- CEDOPEX
- Secretaría de Estado de Industria y Comercio
- IAD

Los términos específicos de referencia serían preparados una vez se acepte esta propuesta. En términos generales las actividades de este Comité técnico estarían centradas en los dos campos mencionados anteriormente, es decir:

- Revisión y discusión del diagnóstico del Sistema de Comercialización; y
- Preparación de los lineamientos del Programa de Comercialización.

En relación a la revisión del diagnóstico, el grupo técnico podría operar sobre la base de realización de pequeños seminarios con invitación a entidades o personas interesadas en los tópicos que se incluyen para la discusión.

El comité técnico sugeriría los nombres de los participantes y se programarían de dos a tres reuniones semanales en horas de la tarde.

La preparación de los lineamientos del programa se realizarían una vez se complete la revisión del diagnóstico. Para estos propósitos el Departamento de Economía Agropecuaria presentaría un documento central con una propuesta que se discutiría internamente conjuntamente con la Subsecretaría de Planificación, tratando de enmarcar la misma dentro de la estrategia que ha venido discutiendo el Sector y los Programas y proyectos que ha sido identificados para el próximo quinquenio.

Dentro de lo posible se trataría de establecer un equipo interinstitucional para la realización de las tareas que programe el comité aún cuando se reconoce que resulta más práctico mantener la programación adecuada a la capacidad profesional disponible en la Secretaría.

5.2 Realización del Segundo Seminario de Comercialización Agrícola.

Se propone la realización del Segundo Seminario de Comercialización Agrícola cuyo objetivo central será discutir las sugerencias y conclusiones a que llegue el grupo técnico en la realización de la primera parte de su trabajo. Este seminario podría realizarse a mediados de octubre del presente año y en él tendrían participación las entidades y personas ligadas al sector en el país. El Comité técnico asesorará al Departamento de Economía Agropecuaria en la programación de dicho Seminario. El financiamiento de este Seminario está contemplado en el presupuesto del Convenio IICA/SEA.

5.3 El Plan Nacional de Comercialización

La elaboración del Plan Nacional de Comercialización constituye la tarea fundamental a desarrollar durante este segundo año del Proyecto. En el Primer Informe de actividades se hizo una presentación del enfoque global que sirve de marco de referencia a este plan. La estrategia general del plan será planteada como parte del resumen del diagnóstico que será entregado después de la celebración del Seminario anteriormente indicado. Uno de los aspectos que hay que destacar para el éxito de esta misión es contar con el equipo interinstitucional ya mencionado, el cual tendría la responsabilidad de producir el documento resumen, sintetizar y armonizar las propuestas que ya se plantean en el diagnóstico y que surgirán del seminario.

En términos generales ya se dispone de una primera aproximación de identificación de los principales proyectos que servirán para implementar el Plan de Mercadeo. En este sentido no se ha querido detener el desarrollo de investigaciones y elaboración de anteproyectos hasta que se cuente con una estrategia definida para el mejoramiento del sistema. Por el contrario, se ha estimulado el avance de estos trabajos en atención a la evidencia de su impacto en el sector.

5.4 Elaboración de Proyectos.

A la fecha ya han sido identificados un total de cinco proyectos específicos. Gran parte de los mismos se encuentra actualmente en su etapa de investigación, para lo cual se han integrado grupos de trabajo en distintas áreas de interés. A continuación se presentan los términos de referencia que se han elaborado para la ejecución de estas actividades.

5.4.1 Proyecto de Investigación sobre Pérdidas de Post-Cosechas de Productos Perecederos.

Definición.- Por pérdidas de Post-cosecha se entiende todas las ocurridas por los productos agropecuarios, desde el momento en que se inicia la recolección, hasta que llega al consumidor final. Estas pérdidas y deterioros pueden ocurrir:

a. Como consecuencia de agentes patógenos desde el cultivo.
b. Daños fisiológicos.
c. Daños por mal manejo en el manipuleo, transporte y uso de empaques inapropiados.
d. Deshidratación por exceso de calor.
e. Sobremaduración, etc., etc.

Antecedentes y Justificación.- En República Dominicana se conoce el fenómeno y la importancia de las pérdidas de post-cosecha en productos perecederos, pero no se han realizado un estudio completo de la magnitud de las pérdidas, de sus causas y menos aún, no se han efectuado grandes esfuerzos para reducirlas. Bastará un ejemplo para ilustrar el tema. En el caso del tomate de ensalada, unos experimentos recientes aún no finalizados, señalaron que a nivel de recolección, el agricultor pierde entre 10 y 15% de la cosecha, por daños y deterioros y sobremaduración. En la etapa de venta en el mercado mayorista, se pierde no menos de otro 10%, casi siempre por abrasión, mal encarrado y deficiente manejo; el detallista al clasificar para la venta al consumidor, separa casi otro 10% que debe vender a menos precio.

En total, cerca del 30% del tomate de ensalada que se cosecha, no llega al consumidor final o llega en condiciones de no utilización.

Frente a una producción cercana a las 16,000 tons. en 1974 (35 millones de libras), esto significaría que se perdería algo más de 10 millones de libras que al precio promedio de 1974-75 (7 ctvos. por libra en el mercado mayorista) elevaría la pérdida a RD$700,000.00, solamente en ese producto.

Los cálculos preliminares también señalan que, con prácticas sencillas y con técnicas al alcance del productor tradicional, las pérdidas de post-cosecha, se pueden reducir con relativa rapidez. Reducir las pérdidas del tomate solo en 10%, significaría aumentar la oferta efectiva en 3.5 millones de libras, algo equivalente a la producción de 600 tareas.

De esta manera, los esfuerzos que se hagan para reducir las pérdidas de post cosecha permitirán aumentar la oferta efectiva a corto plazo, aún con los patrones tradicionales de producción y productividad, en un tiempo y a un costo menor que el de incorporar nuevas áreas a la producción o mejorar los índices de productividad.

Es probable que con unos pocos miles de pesos, en 2 ó 3 años se logrará reducir las pérdidas de post-cosecha en el tomate en 10%; ello significaría un ahorro para el país de cerca de RD$200,000.00 por año.

Objetivos.- Los objetivos fundamentales del estudio de post-cosecha son los de determinar las pérdidas por mermas, daños y deterioros de los productos agrícolas perecederos después de ser cosechados y hasta su entrega al consumidor final. Se determinarán las causas de las pérdidas y de los daños y las medidas para corregirlas.

Se establecerán las bases de un plan para la reducción de pérdidas post-cosecha de productos perecederos en la República Dominicana.

Asimismo, se establecerá una metodología para estudios de post-cosecha de uso en el país y fuera de él.

Productos.- En principio se han escogido los siguientes productos, dada su importancia en el consumo interno y en la producción; en las exportaciones y en nivel actual de pérdidas:

Papa	Cebolla
Tomate	Repollo
Yuca	Lechuga

Personal y Tiempo.- El estudio y proyecto será ejecutado por técnicos del Proyecto SEA/IICA, por la SEA los Economistas Valentín Vásquez, José Pefez Labour y el Sr. Faustino Jiménez.

Por el IICA Gilberto Mendoza y George Mansfield (Consultor Dominicano); además de contará con la asesoría temporal del Dr. Rafael Amézquita.

Se contará también con la participación de 4 egresados de la UASD, que realizan sus estudios de gradu ción, y con la asistencia de Técnicos de INESPRE, para los estudios de papa y cebolla.

El tiempo de realización será entre Julio 20 y Octubre 30 de 1976.

Contenido del Estudio.- El esquema que sigue, detalla las etapas del estudio y alcances de las publicaciones respectivas, por producto.

1. Introducción
2. Antecedentes del Producto
   - -localización
   - -Variedades Producidas
   - -Volúmenes Producidos - % Comercializado
   - -Destino del Producto: Consumo Interno, Consumo Externo,etc.
3. Metodología del Estudio de Post-Cosecha (Resúmen)

4. Análisis a Nivel de Recolección y Acopio

4.1 Métodos de Recolección
Clasificación y
Empacado por el Productor
Pérdidas y Causas.

4.2 Transporte en el Conuco y Transporte al Centro de Acopio Rural

-Sistemas
-Costos
-Pérdidas y
-Causas

4.3 Almacenamiento Rural

-Sistemas
-Tiempo
-Pérdidas y
-Causas

4.4 Transporte al Mercado Mayorista

-Sistemas
-Tiempo
-Costo
-Pérdidas y
-Deterioros

5. Análisis a Nivel Mayorista

5.1 Manipuleo en el Mercado Mayorista

-Hora
-Tiempo
-Pérdidas y
-Deterioros

5.2 Almacenamiento en el Mercado

-Tiempo
-Costo
-Condiciones y
-Pérdidas

5.3 Clasificación

-Sistemas
-Mermas

5.4 Transporte al Mercadeo Detallista

-Manipuleo
-Sistema
-Tiempo
-Costo, etc.

6. Análisis a Nivel de Detallista

   6.1 Tipos de Detallista

   6.2 Sistemas de Transporte, Manipuleo, Tiempo, Costo y Pérdidas

   6.3 Almacenamiento: Sistemas, Tiempo y Condiciones

   6.4 Clasificación, Pérdidas y Deteriores

7. Análisis a Nivel de Exportador

   7.1 Sistema de Compra

   7.2 Empaque

   7.3 Clasificación

   7.4 Manipuleo

   7.5 Almacenamiento

   7.6 Transporte interior y exterior

   7.7 Pérdidas y Deteriores

8. Evaluación General del Sistema

   8.1 Resúmen de las pérdidas y deterioros, según su causa

   8.2 Evaluación Económica de las Pérdidas

   -Nivel Micro

   -Nivel Macro

9. Métodos Conocidos para Reducción de Pérdidas Post-Cosecha-Resumen.

10. Bases de un Plan para la Reducción de Pérdidas Post-Cosecha

Costos del Proyecto.- Los Costos presupuestados aquí, refiere a los costos del proyecto excluyendo sueldos del personal de planta, (SEA, INESPRE e IICA) que participa en el Proyecto.

-Sueldos

Consultores locales, 6 meses/hombres	RD$3,000.00
Consultor (estudiante) en ciencias biológicas	500.00
Secretariado	300.00
Subvención a cuatro estudiantes y egresados de la UASD a RD$150.00/mes por 3 meses	1,800.00

-Viáticos

Para gastos de visitas al campo, aprox. 60 días/hombre a RD$12.00		720.00

-Compra de muestras

Para compra de productos agrícolas para hacer los muestreos		1,000.00

-Materiales

Balanzas, termómetros, sacos, etc.		400.00

-Análisis de Laboratorio

Pago de algunos análisis microbiológicos de los productos		200.00

-Asesoría

Dos visitas del Dr. Rafael Amézquita de una semana cada una:

Honorarios	$1,200.00	
Viáticos	560.00	
Pasajes	300.00	
Sub-total		2,060.00

-Compra de libros y documentos sobre el tema	200.00
-Imprevistos	200.00
Costo Total sin publicación de los documentos finales	RD$ 10,380.00

5.4.2 El Proyecto de Servicios Rurales de Comercialización: Identificación de Areas para su implementación.

El diagnóstico del Sistema permitió identificar la existencia de unas 1100 organizaciones de agricultores en el país. Se identificó asimismo la alta prioridad de prestar servicios rurales en producción y comercialización así como programación de producción, extensión, crédito, compra de insumos, etc.) A la fecha se dispone de un ante-proyecto para Servicios Rurales mediante el cual se crearían 15 centros de servicios en áreas prioritarias, con diferentes modelos de organizaciones de productores y en zonas geográficamente distintas. Este trabajo sería considerado como un proyecto piloto, esperándose ampliar su cobertura posteriormente. Aunque se identificaron estas áreas potenciales para implementar el proyecto, no fué posible realizar estudios detallados para identificar todos los elementos que aseguren el éxito del mismo. Se definió así la necesidad de formar un equipo de especialistas en organización campesina y desarrollo rural, para realizar estudios de factibilidad en comunidades específicas, identificando las áreas más deseables para realizar los proyectos pilotos de servicios rurales. Este programa de investigación ha sido apoyado a su vez por otros especialistas del IICA, en atención al interés que reviste el mismo en el campo de organización y educación campesina.

Los costos del Proyecto son básicamente aquellos detallados a continuación:

Costos de Personal:

6 Consultores durante 3 meses cada uno para desarrollar una metodología de investigación y realizar estudios de casos en 4 Comunidades.

RD$1,00 cada Técnico.

Gasto total en personal	RD$	6,000.00

Costos de Operación:

-Viáticos para 6 personas durante 20 días a razón de RD$15.00 por día		1,800.00
-Materiales y Transporte		200.00
Total Operación	RD$	2,000.00
TOTAL PROYECTO	RD$	8,000.00

Financiamiento del proyecto:

Costo	Proyecto SEA/IICA	IICA
Personal	$ 3,000.00	$ 3,000.00
Operación	-	2,000.00
T o t a l	$ 3,000.00	$ 5,000.00

Como se advierte en estas cifras, el IICA financiará $5,000. del costo de este Proyecto, dejando $3,000. para ser financiados por el Proyecto SEA/IICA.

5.4.3 Proyecto para la elaboración de Normas de Calidad para arroz, maíz y habichuela roja en la República Dominicana.

5.4.3.1 Introducción

Dentro de las acciones que el estado deberá tomar para mejorar el sistema de comercialización en el país, se ha identificado la necesidad de establecer normas de calidad para diferentes productos agrícolas, que puedan ser utilizadas a nivel de campo.

En el diagnóstico por productos mencionado anteriormente se pudo constatar que los sistemas de compras generalizados a nivel de campo son los impuestos por los grupos de intermediarios, quienes establecen las condiciones de recibo para los productos ofrecidos por los agricultores. Llama la atención la carencia de asistencia a los productores en materia relacionada con la comercialización de sus productos. Puede arguirse que una de las razones por las cuales no se han adelantado acciones específicas en este campo, es precisamente la falta de información objetiva sobre las condiciones en que se transa el producto en el momento en que se ponen en contacto los compradores y vendedores. Sin lugar a dudas que esta situación es

utilizada por aquellos con mayor conocimiento del mercado, para establecer sus propias reglas del juego y por ende monopoliza la ventaja que le ofrece un mercado de escasa transparencia.

En el caso de los granos, se pueden citar una serie de elementos que ayudan a mantener las características de desigualdad en el proceso de compra venta. Entre otras se citan: carencia de sistemas uniformes de pesos y medidas, empleo de sistemas de taras arbitrarias para descontar por impurezas, humedad, etc., carencia de sistemas simples de preclasificación de productos de acuerdo a las necesidades del mercado nacional, no utilización de sistemas simples para la determinación de impurezas, humedad, etc.

Frente a esta situación se ofrece la posibilidad de acción positiva por parte del Estado, con un costo relativamente pequeño. Específicqmente se plantea la necesidad de que los organismos del sector pueden participar activamente en el mejoramiento del sistema de comercialización a través de:

a) Desarrollo de Programas especiales de extensión de Mercadeo.
b) Utilización de Sistemas adecuados de compra-venta de productos sujetos a la acción regularizadora de precios.
c) Fijación de normas básicas de calidad de acuerdo a los intereses de compradores y productores.

El desarrollo de un programa en este orden de ideas, exige el cumplimiento de varias etapas de trabajo, en los cuales se conjugan aspectos de organización institucional, investigación tecnológica y consideraciones de tipo económicos.

Los aspectos institucionales ya han sido abordados al plantear la necesidad de promover el proyecto de centro rurales de comercialización. En esta sección se ha considerado incluir por lo tanto, los aspectos relacionados con la investigación tecnológica y económica que aporte el conocimiento suficiente para guiar las acciones por parte del Estado.

5.4.3.2 Objetivos del Proyecto.

Se plantea como objetivo del proyecto los siguientes:

a) Identificar mediante una tipificación, las características de los granos estableciendo tipos y factores de calidad, a nivel de los productores en la República Dominicana.

b) Desarrollar un sistema de clasificación de granos, tomando en cuenta los tipos definidos y los factores de calidad de importancia en el país.

c) Establecer normas para la comercialización de los productos sujetos a programas de estabilización, considerando el sistema de clasificación definido. Esto es, fijación de precios para tipos (cuando corresponda) teniendo en cuenta los factores que determinan calidad, buscando definir bases de recibo para los productos de acuerdo a los valores modales.

d) Mejorar la eficiencia del proceso de comercialización.

5.4.3.3 Metodología.

El trabajo de investigación incluye las siguientes etapas:

a) Definición de un Sistema de Clasificación.
La definición de un Sistema de Clasificación incluye a su vez los siguientes tópicos:

-Definición del producto objeto de Clasificación

-Establecimiento de zonas o regiones

-Formación de tipos

-Factores de Calidad (comunes y especiales)

Suciedad
Limpieza

Sequedad, etc.

-Determinación del Sistema de asignación de calidad

Tolerancia de recibo
bases de recibo, etc.

-Bases para la determinación

-Designación del producto comercial

b) Recopilación de muestras representativas al país para la determinación de tipos y análisis de factores de calidad.

Esta etapa corresponde al trabajo de campo propiamente tal. Puede argumentar que esta es la fase de mayor importancia en el estudio, ya que en la misma se obtiene el material básico que será analizado posteriormente para inferir los antecedentes de la población. El sistema de muestreo que se empleará y que adquiere por lo tanto una gran importancia, es el del muestreo por conglomerados.

Para estos propósitos se hace necesario estratificar a priori la población de análisis (en este caso por convención se puede considerar como unidad de muestreo a los productores de cada región) en base a las variables que se han definido, y para las cuales es preciso recopilar los datos correspondientes. (El sistema a emplear será presentado en agosto del presente año). En atención a que la población de análisis la constituyen los productores de arroz, maíz, habichuela, y que la producción se distribuye a través del año de acuerdo a factores estacionales, se hace necesario plantear la investigación dentro de un período de tiempo que cubra por lo menos la cosecha de las regiones de mayor importancia. De

acuerdo a este criterio, el trabajo se extenderá por un período no inferior a los seis meses, recolectándose las muestras durante ese período, de acuerdo a un programa bien definido.

c) Análisis de la información recopilada

El análisis de la información que se recopilará será efectuado paralelamente al trabajo de campo por personal especialmente entrenado para estos propósitos.

Este trabajo consistirá en:

a) Realización de las pruebas de laboratorio correspondientes, las cuales se efectuarían para definir tipos y para cada uno de los factores de calidad;

b) Análisis estadísticos de los datos. Determinación de la distribución de frecuencias y sus parámetros.

c) Análisis de correlación entre factores y tipos, etc.

d) Preparación del Sistema de Clasificación sobre la base de los resultados de la etapa anterior. Se procederá a elaborar finalmente el producto final de esta investigación, es decir la definición de un sistema de clasificación de aplicación a nivel de los productores.

5.4.3.4 Institución responsable y personal necesario para realizar esta investigación:

La responsabilidad de la ejecución de este trabajo estaría a cargo de la SEA e INESPRE para lo cual se buscaría la firma de un convenio de trabajo.

La realización de este trabajo precisa la participación del siguiente grupo de profesionales:

	Período de Contratación
Un Consultor especialista en granos (dos semanas)	Agosto
Un Consultor permanente (part-time) por el período que dure el trabajo (Análisis estadístico, etc)	Agosto a Enero, 77
Un Ingeniero agrónomo, Jefe del Proyecto	Agosto a Enero, 77
Un Economista Agrícola	Agosto a Enero, 77
Cuatro Técnicos a nivel medio o egresados de las Universidades	Agosto a Enero, 77

5.4.3.5 Programación del Trabajo

a) Diseño de la investigación

Preparación de términos de referencia y esquema de la investigación	Agosto
Definición de aspectos metodológicos	Agosto
Preparación del sistema de muestreo	Septiembre
Selección de la muestra en un ensayo piloto	Septiembre
Análisis de la información del ensayo piloto	Septiembre
Programación definitiva de la investigación	Septiembre

b) Trabajo de Campo

Recopilación y análisis de las muestras a nivel de campo	Sept.-Enero, 77
Análisis de las muestras a nivel de laboratorio	Sept-Enero, 77

c) Procesamiento de Datos

Preparación de Programas	Septiembre
Perforación de datos y procesamiento	Oct. -Enero, 77

d) Análisis de la información

Preparación del documento final por producto	Enero, 77
Propuesta de un sistema de clasificación de granos para ser utilizados a nivel de agricultores	Febrero, 77

5.4.3.6 Presupuesto para la Contratación de Personal Adicional.

Contratación de un experto en Clasificación de Granos (15 días a RD$100 diarios y viáticos)	RD$ 2,040.00
Un Ingeniero agrónomo (6 meses a RD$600 y viáticos)	4,680.00 (1)
Cuatro Técnicos a nivel medio o estudiantes egresados de Agronomía o Economía (6 meses a RD$250 y viáticos)	10,320.00(1)
PERSONAL	RD$17,040.00
Compra de Muestras y Materiales	3,000.00
T O T A L	RD$20,040.00

(1) Parte de este personal podría ser aportado por el Departamento de Economía Agropecuaria e INESPRE, lo que ayudaría a reducir el monto presupuestado.

Estas partidas no podrían ser cubiertas en su totalidad por fondos del Proyecto SEA/IICA, por lo que se recomienda la contratación de fondos adicionales.

5.4.4 El Proyecto de Distribución Urbana

5.4.4.1 Antecedentes

Está en proceso de edición el documento "La Distribución de Alimentos en Santo Domingo" que forma parte del diagnóstico a cargo del Proyecto SEA/IICA y que puede considerarse una recopilación de antecedentes y presentación de alternativa para un estudio de factibilidad de una central mayorista y sistema de mercados públicos detallistas en la Capital.

Entre las conclusiones del informe se destaca la importancia de realizar dicho estudio de factibilidad para la construcción de una central mayorista de abastecimientos en Santo Domingo, necesidades de mercados detallistas y su localización y programas complementarios para mejorar el sistema de distribución urbana en la Capital.

5.4.4.2 Instituciones participantes y personal.

En esta etapa se requiere conformar un equipo interinstitucional de técnicos de los siguientes organismos:

SEA/IICA
INESPRE
CEDOPEX
Ayuntamiento del Distrito Nacional
Banco Agrícola

La conformación del equipo se hará a partir de un Seminario para discutir el documento antes mencionado.

5.4.4.3 Plan de Trabajo de la Investigación.

El equipo iniciará sus labores haciendo una revisión del documento mencionado. Posteriormente elaborará un plan de investigación que abarcará los siguientes tópicos:

a) Actualización de Información sobre:

-Censo de los mayoristas de Santo Domingo (dentro y fuera de los mercados públicos)

-Censo de los detallistas y clasificación de los mercados públicos, colmados y similares, distribución de carne, ambulantes dentro y fuera del mercado.

-Clasificación de los detallistas por tamaño, localización, actividad, etc.

-Se revisará la información disponible sobre: Hábitos de compra de los consumidores (lugar de compra, hora, etc.)

-Transporte de Alimentos en la Capital

-Desarrollo urbano en el área de influencia de los mercados.

-Vías, transporte y desarrollo urbano. Tendencias del crecimiento de la ciudad.

Posteriormente se evaluarán las distintas alternativas de localización de uno o varios mercados mayoristas y de mercados detallistas y se procederá a realizar el estudio de viabilidad técnica y económica de la construcción de una central mayorista de abastecimientos.

5.4.4.4 Plazo para la Ejecución del Trabajo.

El tiempo requerido para el estudio por un equipo de 5 profesionales, sería de 6 meses, en trabajo de tiempo completo.

Además del equipo de técnicos mencionados, se requiere de la contratación del siguiente personal:

1. Economista con experiencia en estudios de factibilidad, como jefe del grupo - 6 meses a RD$700.00		$4,200.00
2. Asesoría de un urbanista por 15 días		500.00
3. Asesoría de un Ingeniero Civil por 30 días		1,200.00
4. Tres estudiantes de estadística a medio tiempo por 5 meses para encuestas, tabulación, etc.(a $200 c/u-mes)		3,000.00
5. Asesoría de Ingeniero con experiencia en controles mayoristas en América Latina, para discutir la probable localización y dar las bases para un pre-diseño(15 días a US$75.00)	$1,125.00	
Viáticos y gastos de viaje	800.00	1,925.00
6. Asesoría de un técnico del IICA (10 días) para discutir conclusiones del estudio -viáticos y gastos de viaje		900.00
7. Una Secretaria en 6 meses a $350/mes		2,100.00
8. Dibujante- 30 días		400.00
9. Gastos de movilización en la ciudad y otros		500.00
10. Papelería y otros		600.00
Total Costos Directos del Estudio		RD$15,325.00

NOTA: La realización de este Proyecto en su totalidad dependerá de la disponibilidad de Financiamiento de otras fuentes. El Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA no dispone de los recursos financieros a realizar el estudio completo, pero sí puede avanzar en áreas como encuestas, asesoría de IICA/PHC, etc.

5.4.5 Proyecto para la creación de un Centro de Documentación Técnica.

Durante el desarrollo de los trabajos de investigación en que ha participado el personal del Proyecto, se ha hecho evidente la necesidad de contar con un centro de documentación técnica, donde se almacene y clasifique información básica existente y la que se obtiene de recopilación directa. Así mismo se ha hecho evidente contar con una biblioteca especializada en los rubros de interés, promoviendo el intercambio y la dotación de volúmenes de la abundante literatura en Economía Agrícola actualmente existente.
Se ha considerado por lo tanto apropiado generar un proyecto que permita establecer desde un comienzo, mediante un rápido diagnóstico, las necesidades en este campo, a la vez que organizar un sistema moderno para la operación del mismo.

Este Centro de Documentación formaría parte del Departamento de Economía Agropecuaria de la SEA y funcionaría con recursos del presupuesto de la institución. En su fase de organización se utilizarían recursos del proyecto SEA/IICA, para la contratación de personal especializado que realice el diagnóstico y que lo organice. Así mismo se le dotaría de un conjunto de libros y revistas necesarios para el desarrollo del Proyecto así como el material básico para su operación. El presupuesto que se ha estimado para esta etapa (cuatro meses) es el que se presenta a continuación:

-Contratación de una bibliotecaria profesional (cuatro meses de consultoría a $300/mes)	1,200.00
-Compra de libros y suscripción a Revistas	1,500.00
-Compra de archivadores y otros materiales	1,000.00
TOTAL	RD$ 3,700.00

ANEXO 1 DOCUMENTOS PUBLICADOS EN LA SERIE

PROYECTO DE COMERCIALIZACION INTEGRADO SEA/IICA

Documento Núm.

1 Servicio de Información de Precios y Mercados: Plan de Operaciones. SEA, División de 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 Análitico del Sistema de Mercadeo Agrícola de la República Dominicana. (MURRAY, G., ALCANTARA, R. y 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. 18 páginas.

8 Diagnóstico del Mercadeo del Ganado y la Carne de Res en la República Dominicana. (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, C. 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.

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, C. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976. 21 páginas.

Documento Núm.

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), SEA/IICA.
Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 93 Páginas.

16 Diagnóstico del Mercadeo de la Naranja, la Piña y la Lechosa en República Dominicana. (VASQUEZ, V. y MENDOZA, G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Julio 1976. 26 páginas.

17 Mercados Públicos en República Dominicana (ALCANTARA, R., LA GRA, J., y COLABORADORES) SEA/IICA
Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 33 páginas.

18 Organizaciones Agropecuarias Activas en la República Dominicana, 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, G., PEREZ LABOURS y MENDOZA, G.) SEA/IICA.
Santo Domingo, R. D. Julio 1976. 14 páginas.

20 Diagnóstico del Mercadeo de Fertilizantes en le República Dominicana (HERNANDEZ, A., MENDOZA, L. y COLABORADORES) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D.
Julio 1976. 19 páginas.

21 Diagnóstico del Mercadeo de la Cebolla en la 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. (JIMENES, F., SUAREZ, N. y MENDOZA G.) SEA/IICA
Santo Domingo, R. D. Agosto, 1976. 24 páginas.

Documento Núm.

24 (*) La Comercialización del Maíz en la República Dominicana. (PLA, D., HERNANDEZ, A. y MORALES, E), SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Agosto 1976.

(*) Política de Estabilización de Precios (Mann, A.).

(*) El Crédito y la Comercialización de Productos Agropecuarios (PINTO, L. y COLABORADORES).

(*) Diagnóstico del Mercadeo del Café en República Dominicana. (GIRAULT, C.).

(*) Estadísticas Sobre Series Históricas de Precios 1968-1975. (DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA DE LA SEA).

(*) Publicaciones en Proceso de ser Editadas.

ANEXO NUM. 2

TEMA DE LA CONFERENCIA	PROFESOR
El Encuadre Funcional de la Comercialización Agropecuaria	José Luis Pando
Costos y Márgenes de Comercialización	Gilberto Mendoza
La Comercialización como Sistema	José Luis Pando
Estructura del Mercadeo	Juan Pablo Torrealba
Estructura de la Política Agrícola	Héctor Morales y Juan Pablo Torrealba
Contenidos y Alcances de una Política de Comercialización Agropecuaria	José Luis Pando
Política de Precios: Análisis Comparativo	Hugo Torres
Planes, Programas y Proyectos de Investigación en Comercialización	Juan Pablo Torrealba
Análisis de Regresión Bivariable y Multivariable	Héctor Morales
Planteamiento para el Desarrollo de un Estudio de Investigación	José Luis Pando
Acopio de Datos y Realización de Encuestas	Juan Pablo Torrealba
Proyecciones y Pronósticos	José Luis Pando
Aplicaciones Prácticas de Regresión	Héctor Morales
Un Proyecto de Centros de Acopio: El Caso de la Mesa de Colombia	Juan Pablo Torrealba
Proyecto de Organización de Servicios Rurales en Comercialización	Jerry La Gra
Promoción del Mercado Exterior: Un Caso de Estudio	J. Santos
Experiencia en Mercadeo Mayorista en América Latina	Nelson Suárez
Análisis de Eficiencia de Precios en el Tiempo, Espacio y Forma	Juan Pablo Torrealba
Restricciones Sociales para el Desarrollo de un Sistema de Comercialización	Juan Pablo Torrealba

Experiencias de Cadenas Voluntarias Detallistas en Venezuela	José Luis Pando
Comercialización de los Víveres en República Dominicana	Gerald F. Murray
Comercialización del Arroz en la República Dominicana	Héctor Morales
El Impacto de la Publicidad para Desplazar las Funciones de Demanda	José Luis Pando
Comercialización de Hortalizas	Gilberto Mendoza
La Utilización de los Servicios de Computación de la SEA	Héctor Morales
Diseño e Implementación de Normas de Clasificación para Productores Agrícolas	Gilberto Mendoza y Hugo Torres

ANEXO NUM. 3

Estimación del tiempo (días) que el personal nacional del Proyecto de Comercialización Integrado SEA/IICA ha recibido adiestramiento en Comercialización.

1. Adiestramiento en Servicio: Participación de Consultores.

Consultor	Días Consultor	Núm. Técnicos Dominicanos		Núm. Días Adiestramiento		Total Días Adiestramiento
Gerald Murray	30	2	x	20	=	40
Luis Pinto	7	1	x	3	=	3
Gerald Murray	26	2	x	10	=	20
Ada Gutarra	18	3	x	3	=	9
Nelson Suárez	12	2	x	6	=	12
Pfost/Hugo	13	3	x	7	=	21
R. Amézquita	11	4	x	8	=	32
TOTAL	117	17				137

2. Adiestramiento en Servicio: Información de Precios

-20% de tiempo de Gilberto Mendoza (240 días x.2 = 48 días)
Con participación de un promedio de 7 técnicos: 48 x 7 = 336 días

-10% de tiempo de Héctor Morales (240 x .1 = 24 días)
con participación de un promedio de 4 técnicos: 24 x 4 = 96 días

Total número de días de participación de técnicos en adiestramiento en servicio 432

3. Adiestramiento en Servicio: Inventario y Análisis Información de Precios

-20% de tiempo de Héctor Morales (240 x .2)
con participación de un promedio de 2 técnicos: 48 x 2 = 96

4. Adiestramiento en Servicio: Diagnóstico del Sistema de Comercialización Interna (Investigación y Preparación Estudios)

-45% de tiempo de Héctor Morales (240 x .45)
Con participación de un promedio de 2 técnicos

Total días 108 x 2 = 216

8. Adiestramiento en Servicio: Visitas Proyectos en Comercialización en Otros Países

-Viaje a Haití 3 días, 1 persona	3	
-Viaje a Puerto Rico 3 días, 3 personas	9	
-Viaje a Perú y Colombia (15 días Curso excluído) 9 días, 5 personas	45	
-Viaje a Colombia, Jamaica 10 días, 2 personas	20	
TOTAL DIAS PARTICIPANTES	77	

9. Participación en Seminarios:

-Seminario Reestructuración (Mata Larga) 3 días, 15 participantes	45	días
-Seminario INESPRE 1/2 día, 10 participantes	5	
-Metodología de Investigación 1/2 día, 16 participantes	8	
-Pérdodas Post-Cosecha 1/2 día, 20 participantes	10	
TOTAL DIAS PARTICIPANTES/SEMINARIOS	68	

10. Participación en Cursos:

-Cursillo para Jefes Regionales (Sto. Dgo.) 2 días, 10 participantes	20
-Curso sobre centros de Acopio (Lima) 15 días, 5 participantes	75
-Curso Metodologías de Investigación (La Cumbre) 14 días, 21 participantes	294
TOTAL DIAS PARTICIÁNTES/CURSO	389

-60% de tiempo de Gilberto Mendoza (240 x .6)
con participación de un promedio de 3 técnicos
Total días 144 x 3 = 432

-20% de tiempo de Jerry La Gra (240 x .2)
con participación de un promedio de 3 técnicos
Total días 48 x 3 144

GRAN TOTAL DIAS 792

5. Adiestramiento en Servicio: Codificación y Análisis de Datos de Encuestas

-15% de tiempo de Héctor Morales (240 x .15)
Con participación de un promedio de 7 técnicos
Total días 36 x 7 252

-5% de tiempo de Gilberto Mendoza (240 x .05)
Con participación de un promedio de 2 técnicos
Total días 12 x 2 24

GRAN TOTAL DIAS 276

6. Adiestramiento en Servicio: Preparación de Proyectos

-10% de tiempo de Héctor Morales (240 x .10)
Con participación de un promedio de 2 técnicos
Total días 24 x 2 48

-15% de tiempo de Gilberto Mendoza (240 x .15)
Con participación de un promedio de 2 técnicos
Total días 36 x 2 72

-10% de tiempo de Jerry La Gra (240 x .10)
Con participación de un promedio de 3 técnicos
Total días 24 x 3 72

GRAN TOTAL DIAS 192

7. Adiestramiento en Servicio: Encuestas Entradas y Salidas

-Organización de tres Encuestas- 2 técnicos, 9 días 18

-Ejecución de las tres Encuestas- 171 técnicos, 7 días 1,197

-Organización y evaluación de boletas, 3 técnicos-5 días 15

TOTAL DIAS 1,230