

Sin Procesos

IICA-CIDIA



SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA
SUBSECRETARIA TECNICA DE PLANIFICACION SECTORIAL
AGROPECUARIA
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA
INSTITUTO INTERAMERICANO DE CIENCIAS AGRICOLAS
Proyecto de Comercialización Integrado
SEA-IICA

✓
"LA DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD
DE SANTO DOMINGO"

(SEGUNDA PARTE)
DOCUMENTO No. 32.

DICIEMBRE, 1977.

Santo Domingo, República Dominicana

THE UNIVERSITY OF CHICAGO
LIBRARY

1971

1971



**"LA DISTRIBUCIÓN URBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD
DE SANTO DOMINGO.**

(SEGUNDA PARTE)

DOCUMENTO No. 32.

DICIEMBRE, 1977.

00000103

LA DISTRI - REINA HERBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD
DE SANTA DOMINGO

005600

(STAMPED PARTS)

NOV 14 1977

FIGURE 1977

00000000

REPUBLICA DOMINICANA
SECRETARIA DE ESTADO DE AGRICULTURA

AGRON. PEDRO A. BRETON T.
Secretario de Estado de Agricultura

LIC. JUAN ANTONIO NUÑEZ
Subsecretario Técnico de Planificación Sectorial Agropecuaria

DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGROPECUARIA

LIC. JOAQUIN NOLASCO
Director

LIC. FRANCISCO PEREZ LUNA
Jefe División Estudios Económicos

LIC. TEOFILO SURIEL E.
Jefe División de Mercadeo

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

LIC. FRANCISCO DAVID ALVARADO
Jefe División de Estadística e Información

LIC. SANTIAGO TEJADA E.
Encargado Programa de Apoyo a Mercadeo

ASESORIA TECNICA

LIC. JERRY LA GRA
Especialista en Comercialización Agrícola
y Coordinación del Proyecto SEA/IIA

LIC. GILBERTO MENDOZA
Especialista en Comercialización Agrícola

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

1000

"LA DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO"

Participantes

En la realización de este estudio participaron las siguientes personas:

Por la Secretaría de Agricultura: José Martín Martínez, Benigno Romero, Miguel Landestoy, Lic. Luis Prince, Lic. Irma Morrobel y el Ing. Agrón. Teófilo Surriel E.

Por el Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA): Gilberto Mendoza, Especialista en comercialización y los consultores en comercialización Alfredo Becker y Nelson Suárez, en colaboración con la Arquitecto Diana Martínez.

El contenido del informe fue discutido por los Señores Jerry La Gra, Especialista en comercialización del IICA, Gilberto Mendoza y Diana Martínez. Por la SEA, Lic. Francisco Pérez Luna y Teófilo Surriel E.

CONFIDENTIAL

CONFIDENTIAL - SECURITY INFORMATION

"LA DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO"

INDICE

- I. INTRODUCCION**
 - II. CARACTERISTICAS DEL ACTUAL SISTEMA DE DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN SANTO DOMINGO.**
 - 2.1 EL APROVISIONAMIENTO**
 - 2.1.1 Puntos de Entrada**
 - 2.1.2 Rutas de Entrada**
 - 2.1.3 Volúmenes de Productos Ingresados**
 - 2.1.4 Puntos de Salida de los Productos**
 - 2.1.5 Volúmenes de Salida de los Productos**
 - 2.2 EL SISTEMA DE DISTRIBUCION**
 - 2.2.1 Subsistema de Distribución Mayorista**
 - 2.2.1.1 Los Mercados Públicos Considerados en su Función de Comercio Mayorista.**
 - 2.2.1.2 Los Mayoristas de los Almacenes**
 - 2.2.1.3 Otras Instituciones del Comercio Mayorista. INESPRE.**
 - 2.2.2 Los Mecanismos de Distribución Detallista**
 - 2.2.2.1 Comerciantes Detallistas de los Mercados Públicos**
 - 2.2.2.2 Comerciantes Detallistas de la Periferia de los Mercados**
 - 2.3 EL TRANSPORTE DE ALIMENTOS**
 - 2.3.1 Vehículos de Acarreo**
 - 2.3.2 Detallistas Móviles**
- III. ASPECTOS DEL CONSUMO**
 - 3.1 EL GASTO EN ALIMENTOS POR ESTRATOS**
 - 3.2 LUGARES DE COMPRA**

1967

1967

THE UNIVERSITY OF CHICAGO LIBRARY

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

THE UNIVERSITY OF CHICAGO LIBRARY

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

1967

IV. SINTESIS DEL DIAGNOSTICO

4.1 COMPLEJIDAD DEL PROBLEMA. SUS DIFERENTES ASPECTOS

4.2 CARACTERISTICAS DEL SISTEMA DE DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN SANTO DOMINGO

4.2.1 En Cuanto a la Comercialización de la Producción Agropecuaria (Enfoque del Productor)

4.2.2 En Cuanto al Abastecimiento de Alimento (Enfoque del Consumidor)

4.2.3 En Cuanto al Aspecto Comercial (Enfoque del Sector Comercial)

4.2.4 En Cuanto al Aspecto Urbanístico

4.2.5 En Cuanto al Enfoque Institucional

4.3 ALTERNATIVAS PROPUESTAS PARA LA SOLUCION DE LOS PROBLEMAS

V. PLAN PROPUESTO PARA EL MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO.

5.1 CONSIDERACIONES Y CRITERIOS FUNDAMENTALES UTILIZADOS EN LA PRESENTACION DE ESTE PLAN

5.2 OBJETIVOS DEL PLAN

5.2.1 Con Relación a los Productores/Proveedores

5.2.2 Con Relación a las Instituciones Comerciales

5.2.3 Con Relación a la Población Consumidora de Santo Domingo

5.2.4 Con Relación a los Aspectos Urbanísticos

5.2.5 Con Relación al Aspecto Institucional

5.3 NATURALEZA Y ELEMENTOS DEL PLAN

A. Programa a Corto Plazo

B. Programa a Mediano Plazo

C. Programa a Largo Plazo

5.4 PROGRAMA ESPECIFICOS DEL PLAN

5.4.1 Programa "A" a Corto Plazo

5.4.1.1 Proyecto A.1 a Nivel Mayorista

Subproyecto A.1.1. Ampliación del Actual Mercado Nuevo,
con Creciente Participación de los Productores Organizados a través del Proyecto CENSERI.

PROVINCIA DI ...

Divisione di ...

UFFICIO DI ...

LE ...

...

...

...

- a) Objetivos Específicos
- b) Acciones que se Desarrollarán
- c) Entidades que Participan

Subproyecto A.1.2 Reorganización del Actual Mercado Nuevo, en lo Referente a sus Aspectos Operativos y Administrativos.

- a) Objetivos Específicos
- b) Elementos de esta reorganización
- c) Entidades que Participan

5.4.1.2 Proyecto A.2 a Nivel Detallista

Subproyecto A.2.1. Mejoramiento de los Mercados Públicos Detallistas que Operan en la Ciudad, a fin de que Presten un Mejor Servicio al Público Consumidor.

- a) Objetivos
- b) Ubicación de los Nuevos Mercados Públicos Detallistas
- c) Adjudicación de Locales
- d) Entidades que Participan

Subproyecto A.2.2. Mejoramiento del Sistema de Abastecimiento de los Expendios Individualizados (Colmados y Supercolmados) Localizados en Diferentes Sectores de la Ciudad, pero con Preferencia en Aquellos Ubicados en Sectores Poblacionales de Bajos Ingresos.

- a) Objetivos
- b) Descripción del Subproyecto

5.4.2 Programa "B" a Mediano Plazo; Mejoramiento, Ampliación y/o Construcción de Varios Mercados Mixtos Públicos Mayoristas/ Detallistas en la Ciudad.

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

- a) Objetivos
- b) Naturaleza del Programa

5.4.3 Programa "C" a Largo Plazo; Construcción de una moderna Central Mayorista de Abastecimientos para la ciudad de Santo Domingo.

- a) Objetivos
- b) Características de la Central Mayorista de Abastecimiento para Santo Domingo.
- c) Dimensionamiento
- d) Ubicación
- e) Programas Complementarios a la Central Mayorista de Abastecimientos.

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that proper record-keeping is essential for the integrity of the financial system and for the ability to detect and prevent fraud.

2. The second part of the document outlines the specific requirements for record-keeping, including the need to maintain original documents and to keep copies of all transactions. It also discusses the importance of regular audits and the need to ensure that all records are up-to-date and accurate.

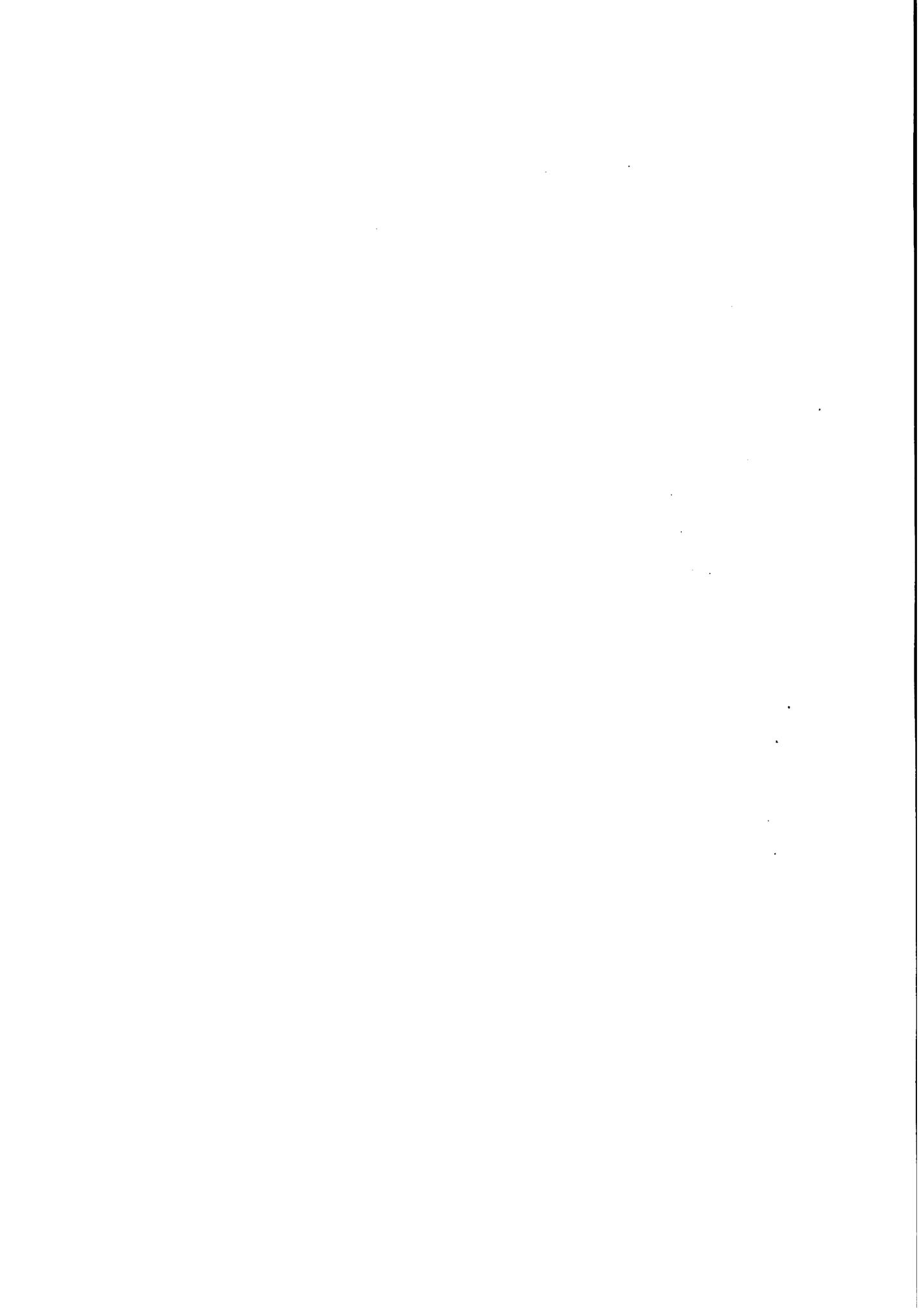
3. The third part of the document discusses the consequences of failing to maintain accurate records, including the potential for financial loss and the risk of legal action. It also discusses the importance of training staff on proper record-keeping procedures and the need to ensure that all staff are aware of the importance of accurate record-keeping.

4. The fourth part of the document discusses the importance of maintaining accurate records for the purpose of financial reporting. It emphasizes that accurate records are essential for the preparation of financial statements and for the ability to provide reliable information to investors and other stakeholders.

5. The fifth part of the document discusses the importance of maintaining accurate records for the purpose of tax reporting. It emphasizes that accurate records are essential for the preparation of tax returns and for the ability to claim tax deductions and credits.

INDICE DE CUADROS

- #1 Total de Vehículos con Productos Agropecuarios procedentes del Interior del País por Tipo y por Encuesta.
- #2 Distribución por Destino de Entrada de Alimentos a Santo Domingo durante una Semana.
- #3 Resultados del Censo de Expendios Mayoristas según Productos y Ubicación por Mercados en Santo Domingo.
- #4 Algunas Características de los Mayoristas Dentro de los Mercados.
- #5 Algunas Características de los Mayoristas de Almacenes
- #6 Comerciantes Detallistas Dentro y Fuera de las Edificaciones de los Mercados Públicos.
- #7 Comerciantes Detallistas Dentro de los Mercados Públicos, por Grupo de Productos Manejados.
- #8 Distribución Relativa de Espacios Ocupados por los Detallistas Dentro de los Mercados.
- #9 Fuentes de Abastecimiento de Detallistas según Mercado.
- #10 Tamaño del Negocio de los Comerciantes Detallistas Dentro de los Mercados Públicos en Términos de Inversión Propia.
- #11 Comerciantes Detallistas en la Periferia de los Mercados Públicos de Santo Domingo, por Grupos de Productos Manejados.
- #12 Algunas Características de los Detallistas de la Periferia de los Mercados.
- #13 Resultado del Censo del Movimiento de Vehículos en los Mercados Nuevos y Modelo Durante un Día.
- #14 Distribución del Ingreso Urbano (1970).
- #15 Composición del Gasto en Alimentos por Estrato de Ingreso en Santo Domingo.



#16 Preferencia de Compra de Alimentos según Expendio y Estratos de Ingreso en Santo Domingo.

#17 Frecuencia de Compra por Estrato de Ingreso en Santo Domingo.

1947

1948

1949

INDICE DE MAPAS

- #1 Ingreso de Alimentos a Santo Domingo, 1976
- #2 Mercados Públicos de Santo Domingo, 1977
- #3 Zonas de Influencia de los Mercados Públicos de Santo Domingo, 1977
- #4 Red de Supermercados y Supercolmados en Santo Domingo, 1977.
- #5 Nivel de Abastecimiento de los Mercados Públicos a Santo Domingo, 1976.
- #6 Fases de Crecimiento de Santo Domingo.
- #7 Santo Domingo, Densidades Censo 1970.
- #8 Estratificación Socio-Económica en Santo Domingo.
- #9 Posibilidades de Localización de Soluciones.

SECRET

I. INTRODUCCION.-

La comercialización de productos agropecuarios incluye un conjunto de actividades y procedimientos cuyo propósito es establecer un flujo de productos desde los productores hasta los consumidores, industrias y mercados externos.

En la actualidad los canales por donde fluyen los productos agropecuarios presentan diferencias notables según sirvan a pequeños o a grandes productores.

"Los canales que sirven a los pequeños productores, contrario al de los grandes productores, son muy largos o indirectos, tienen costos más altos y mayores riesgos; además, las pérdidas físicas y la inestabilidad en estos canales son también mayores. Se debe agregar que el poder de negociación en estos canales es muy desigual; es decir, el intermediario tiene un poder bastante mayor que el campesino individual que negocia con él la venta de su producto".*

Siendo el sistema de comercialización el mecanismo primario para coordinar las actividades de producción, distribución y consumo, el Departamento de Economía Agropecuaria de la Secretaría de Estado de Agricultura (S.E.A.) con la asesoría del Instituto Interamericano de Ciencias Agrícolas (IICA) ha estado realizando trabajos de investigación sobre el sistema de comercialización de productos agropecuarios en el país, con el objetivo de formular e implementar un Plan Nacional de Comercialización Agropecuaria para ayudar

* Juan Pablo Torrealba: "El papel de la comercialización en el contexto del desarrollo agropecuario". IICA, San José, Costa Rica, Junio, 1977.-

La agricultura en el mundo ha experimentado cambios profundos en conjunto de actividades y productos. Los cambios en la agricultura se reflejan en la producción y en el consumo de alimentos. En los últimos años, el mundo ha experimentado un crecimiento sostenido de la agricultura, lo que ha permitido aumentar la producción de alimentos y materias primas.

En la agricultura, el uso de la tecnología ha permitido mejorar la productividad y reducir los costos. Los avances en la genética, la nutrición y el manejo de plagas han permitido obtener cultivos más resistentes y productivos. Además, el uso de maquinaria agrícola ha permitido mecanizar los procesos de producción, lo que ha aumentado la eficiencia y ha reducido el esfuerzo humano. Sin embargo, el uso de pesticidas y fertilizantes químicos ha generado preocupaciones por el medio ambiente y la salud humana. Por lo tanto, es necesario buscar alternativas sostenibles que permitan mantener la productividad sin comprometer el medio ambiente.

El sistema de comercialización de los productos agrícolas es un aspecto fundamental para el desarrollo de la agricultura. Este sistema debe ser eficiente y transparente, lo que permita a los productores obtener un precio justo por sus productos. Además, es necesario fortalecer la capacidad de negociación de los productores, lo que les permita defender sus intereses y obtener mejores condiciones de venta. En este sentido, el fortalecimiento de las organizaciones de productores es una estrategia clave para mejorar el sistema de comercialización.

El Plan Nacional de Comercio Exterior de la agricultura tiene como objetivo promover la exportación de productos agrícolas y mejorar el acceso a los mercados internacionales. Este plan busca fortalecer la competitividad de la agricultura y atraer inversiones extranjeras. Para ello, se implementarán diversas medidas, como la simplificación de trámites aduaneros, la promoción de productos agrícolas en el extranjero y el apoyo a los productores para mejorar la calidad de sus productos.

a incrementar el nivel de ingresos de los agricultores y mejorar la posición relativa del pequeño agricultor en cuanto a ingresos se refiere.

El presente estudio sólo enfoca un aspecto de la comercialización: La Distribución Urbana. Se ha tomado la ciudad de Santo Domingo por constituir el principal centro consumidor de productos agropecuarios en el país. Sin embargo, a pesar de que los problemas inherentes a la distribución urbana de alimentos son directamente perceptibles dentro de la ciudad, sus causas y sus soluciones no pueden ni deben encontrarse dentro de la misma ni con el concurso exclusivo de las entidades municipales. Por esa razón, en este estudio se establecen áreas de acción del Estado, específicamente orientadas a asegurar que los programas y proyectos que se presentan estén enmarcados en los objetivos del plan de comercialización.

En este estudio, la distribución urbana de alimentos ha sido tratada como un sistema, enfatizándose la interdependencia de los subsistemas trasados. En el capítulo II se hace una descripción y análisis del sistema y de los subsistemas que suplen los artículos y los servicios.

El capítulo III trata sobre el consumo de alimentos en la ciudad de Santo Domingo y su relación con la distribución de alimentos. En el capítulo IV se hace una síntesis del diagnóstico enfocado hacia los diferentes agentes que intervienen en la distribución de alimentos. Finalmente, en

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

el capítulo V se presenta un plan para el mejoramiento del sistema con programas y proyectos específicos.

La metodología utilizada se basó principalmente en la recolección de información primaria. Como primer paso se realizó un conteo de los mayoristas y detallistas en los siete (7) mercados públicos de la ciudad, detectando un total de 2,560 detallistas y 564 mayoristas. De estos se encuestaron 331 y 165 respectivamente.

Otro conteo realizado fue el de los vehículos que entraron y salieron al mercado Nuevo en uno de los días de mayor actividad y aquellos vehículos que por una razón u otra se estacionaron en los alrededores del mercado Modelo. En este último mercado se contaron 4,283 vehículos, y 7,835 en el primero. El total de vehículo encuestado fue de 405. También se procedió a encuestar a una muestra (109) de los vehículos que abastecen a la ciudad de productos agropecuarios, basándose en los datos obtenidos en las tres encuestas de entradas y salidas de productos agropecuarios a la ciudad de Santo Domingo realizadas por este Departamento.

Finalmente, se procedió a encuestar una muestra de consumidores (126) en la ciudad, según los estratos socioeconómicos bajo, medio bajo, medio, medio alto y alto.

Cabe agregar, que algunos de los antecedentes presentados en este estudio ya habían sido discutidos en el Documento No.23 "La Distribución de Alimentos

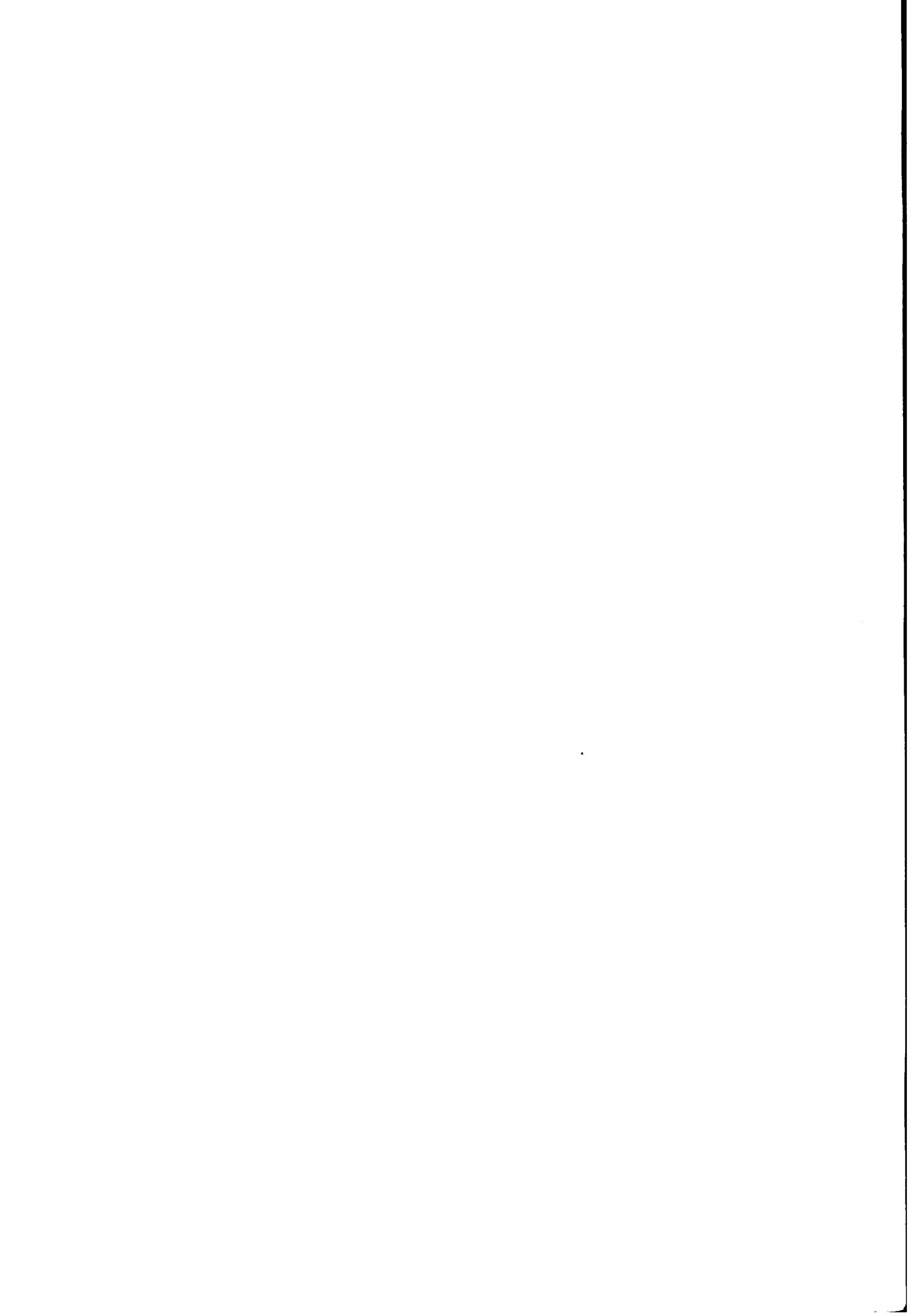
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..

... ..
... ..

en Santo Domingo" de la serie SEA-IICA. Sin embargo, las investigaciones realizadas para el presente estudio sirvieron para dar nuevas ideas y una mayor comprensión del problema.



II.- CARACTERISTICAS DEL ACTUAL SISTEMA DE DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN SANTO DOMINGO.

2.1 APROVISIONAMIENTO. Puntos de entrada y volúmenes con que se abastece la ciudad.

Con base en la información obtenida a través de tres "Censos de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo", realizados en tres períodos diferentes:

1ro) Agosto 25 - Sept. 1/75

2do) Dic. 8 - 15/75

3ro) Junio 28 - Julio 5/76

Ha sido posible obtener importantes informaciones acerca del movimiento de productos agropecuarios que ingresan a esta ciudad para abastecer a su población consumidora.

2.1.1 Puntos de Entrada. Tal como aparece en el mapa No.1, fue posible identificar cinco puntos principales de entrada para los vehículos que transportan productos alimenticios de origen agropecuarios a la ciudad. Ellos son, en orden de importancia por su volumen:

<u>Puntos de Entrada</u>	<u>% DEL VOLUMEN TOTAL INGRESADO</u>		
	1ra.	2da.	3ra.
1. Autopista Duarte	49	48	52
2. Carretera Sánchez	21	35	34
3. Carretera Las Américas	16	9	5
4. Carretera Villa Mella	10	5	6
5. Carretera Mella-San Vicente de Paul	4	3	3
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
Total	100	100	100

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

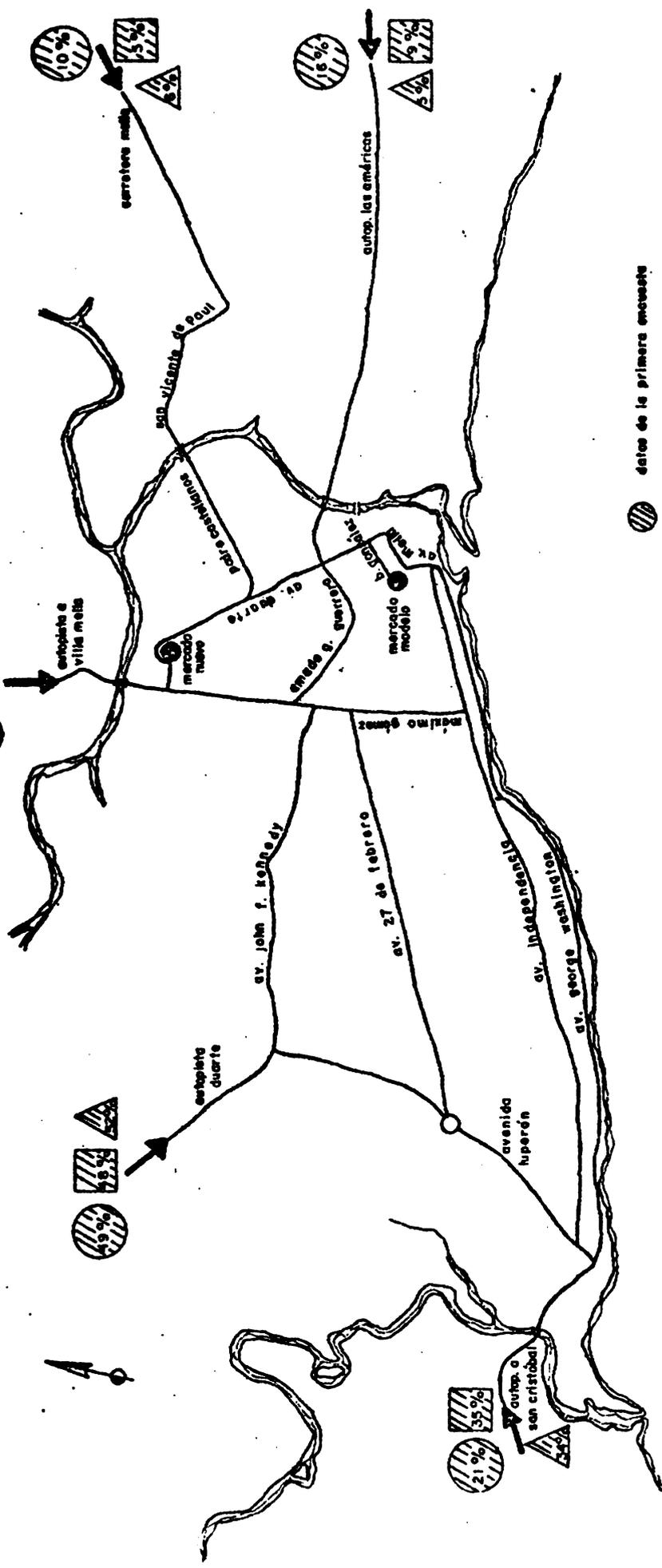
... ..

... ..

... ..

... ..

... ..



- mercados públicos mayoristas
- vías utilizadas para transporte de productos agropecuarios
- movimiento de productos agropecuarios

- ⊘ datos de la primera encuesta
- ▣ datos de la segunda encuesta
- ▴ datos de la tercera encuesta

Nota: datos obtenidos de las tres encuestas de entrada y salida de productos agropecuarios a la ciudad de santo domingo.
 (proyecto de comercialización integrado SEA - IICA) y encuesta a vehículos de abastecimiento a la ciudad de santo domingo.
 departamento de economía agropecuaria, SEA. días 11, 14 y 15 de marzo de 1977

MAPA I : ingreso de alimentos a santo domingo, 1976.

STREET MAP OF THE DISTRICT OF COLUMBIA

THE DISTRICT OF COLUMBIA
OFFICE OF THE DISTRICT ENGINEER
WASHINGTON, D. C.

Scale: 1" = 1/2 MILE

Published by the DISTRICT OF COLUMBIA
OFFICE OF THE DISTRICT ENGINEER
WASHINGTON, D. C.



Lo anterior implica que los puntos Noroeste (Aut. Duarte) y Sureste (Carr. Sánchez) son los de importancia primordial para el aprovisionamiento de la ciudad.

2.1.2 Rutas de Entrada dentro de la Ciudad. Una vez llegado a los puntos perimetrales antes citados, los vehículos siguen las rutas que se describen a continuación hacia los mercados mayoristas principales. (*)

- a) Para los productos que vienen del Norte y Noroeste: Autopista Duarte, Ave. Kennedy, Ave. Máximo Gómez y Ave. de los Mártires (Mercado Nuevo); asimismo por la Ave. Máximo Gómez a la Ave. Independencia y Ave. Mella (Mercado Modelo).
- b) Para los productos que vienen del Este: Ave. de las Américas, Ave. Tte. Amado García, Ave. Duarte (Mercado Nuevo) y Benito González (Mercado Modelo); asimismo por la carretera Mella-San Vicente de Paul, Ave. San Vicente de Paul, Calle Padre Castellanos y Ave. Duarte (Mercado Nuevo) y Benito González (Mercado Modelo)
- c) Para los productos que vienen del Oeste: Aves. 30 de Mayo, Independencia, Máximo Gómez y Los Mártires y Aves. 30 de Mayo, Luperón, 27 de Febrero y/o John F. Kennedy, Máximo Gómez, Los Mártires (Mercado Nuevo); asimismo Aves. 30 de Mayo, Independencia y/o George Washington, Calle Palo Hincado y Ave. Mella (Mercado Modelo).

(*) Encuesta a Vehículos de Abastecimiento a la Ciudad de Santo Domingo.
Depto. de Economía Agropecuaria, SEA. Días 11,14 y 15 de marzo,1977.

1. The first part of the document deals with the general principles of the law of contract. It discusses the elements of a contract, such as offer and acceptance, and the requirements for a contract to be enforceable.

2. The second part of the document discusses the remedies available for breach of contract. It covers the distinction between specific performance and damages, and the principles governing the award of damages.

3. The third part of the document deals with the law of tort. It discusses the elements of negligence, and the principles governing the award of damages for personal injury and property damage.

4. The fourth part of the document discusses the law of property. It covers the distinction between real property and personal property, and the principles governing the transfer of property.

5. The fifth part of the document deals with the law of trusts. It discusses the elements of a trust, and the principles governing the administration of a trust.

6. The sixth part of the document discusses the law of succession. It covers the principles governing the distribution of a decedent's estate, and the rights of beneficiaries.

7. The seventh part of the document discusses the law of evidence. It covers the rules governing the admissibility of evidence, and the burden of proof in a trial.

2.1.3 Volúmenes de Productos Ingresados.

Los volúmenes detectados de estos productos agropecuarios mediante los censos realizados son los siguientes:

	<u>INGRESO SEMANAL</u>	<u>PROM. DIARIO</u>
1. Censo de Agosto 25-Sept. 1/75	15,309 T. M.	2,187 T. M.
2. Censo de Dic. 8 - 15/75	11,879 T. M.	1,583 T. M.
3. Censo de Junio 28-Julio 5/76	14,658 T. M.	2,094 T. M.

Lo anterior nos indica que, en promedio, ingresa a la ciudad 1,954 T. M. por día, lo que nos daría un volumen de 713,210 Ton. por año.

El número de vehículo que transportó los volúmenes antes señalados se muestra en el cuadro No.1. Se puede observar la importancia de las camionetas y los camiones medianos en el transporte de los productos agropecuarios.

... ..

... ..

COURSE NUMBER	ARTICLE NUMBER
MATH 101, C	...
MATH 102, C	...
MATH 103, C	...

... ..

... ..

CUADRO NO. 1

TOTAL DE VEHICULOS CON PRODUCTOS AGROPECUARIOS PROCEDENTES DEL INTERIOR DEL PAIS
POR TIPO Y POR ENCUESTA.-

TIPO DE VEHICULO	1ra. Encuesta		2da. Encuesta		3ra . Encuesta	
	#	%	#	%	#	%
Camión Grande	301	11	459	17	491	10
Camión Mediano	631	24	662	24	984	21
Camioneta	959	36	1,069	40	2,328	50
Motoneta	303	11	179	7	437	10
Jeep	48	2	31	1	42	1
Guagua	107	4	84	3	85	2
Animal	33	1	12	-	1	-
Otros	293	11	205	8	298	6
TOTAL	2,675	100%	2,701	100%	4,716	100%

FUENTE: "Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo"
Depto. Economía Agropecuaria. SEA/IICA.

1942

1942-1943 ...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

2.1.4 Puntos de Salida de los Productos.

También del censo realizado se obtuvo información acerca de los lugares de salida y volúmenes de productos agropecuarios re-des-pachado desde la ciudad de Santo Domingo hacia otros lugares del país. Basándonos en las informaciones obtenidas durante las investigaciones citadas se pudieron identificar los siguientes puntos de salida, en orden de importancia por el volumen:

<u>Puntos de Salida</u>	<u>% Del Volumen Total de Salida</u>		
	<u>1ra.</u>	<u>2da.</u>	<u>3ra.</u>
1.) Carretera Las Américas	42	24	11
2.) Carretera Sánchez	25	22	18
3.) Autopista Duarte	14	34	24
4.) Carretera Villa Mella	10	15	39
5.) Carretera Mella-San Vicente de Paul	9	5	8
	—	—	—
	100	100	100

2.1.5 Volúmenes de Salida de los Productos.

En la Semana de agosto 25 - Sept. 1/75 salió de la ciudad de Santo Domingo un total de 5,154 T. M., lo que representa un 33.66% del volumen total ingresado durante igual período. Durante la semana del 8 al 15 de diciembre del mismo año salieron 2,688 T. M. (22.63%), mientras que en la de Junio 28 a Julio 5 del 1976 salieron 4,469 T. M. (30.49%).

... ..

<u>Principais fontes de receita</u>			<u>Principais despesas</u>		
1997	1998	1999	1997	1998	1999
11	24	32	1.1	1.1	1.1
22	22	22	2.1	2.1	2.1
34	34	34	3.1	3.1	3.1
39	10	10	4.1	4.1	4.1
8	8	8	5.1	5.1	5.1
---	---	---	---	---	---
100	100	100	---	---	---

2.1.2. Variação de saldo de exercícios

... ..

De estas cifras se concluye que más del 70% del volumen de productos agropecuarios ingresados se quedan en la ciudad, aunque esto no signifique que es ése el volumen consumido, ya que habría que deducir el volumen exportado y las pérdidas en el proceso de comercialización.

2.2 EL SISTEMA DE DISTRIBUCION.

El término "Sistema" utilizado en esta sección abarca el conjunto de instituciones, lugares y procedimientos a través de los cuales se realiza la distribución de alimentos en la ciudad. Este sistema se ha dividido en tres subsistemas: a) Distribución Mayorista, b) Distribución Detallista y c) Transporte.

2.2.1 Subsistema de Distribución Mayorista.

El cuadro No.2 presenta la importancia relativa que tienen los diferentes elementos del subsistema de distribución mayorista dentro de la ciudad de Santo Domingo, según datos de la tercera encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo.

En efecto, se pueden hacer las siguientes observaciones:

- a) El Mercado Nuevo recibe las mayores proporciones de volumen de los productos agrícolas perecederos, pero existen diferencias importantes entre los distintos grupos de víveres y tubérculos (75%), hortalizas y verduras (67%) y frutas (85%).

SECRET

1. The first part of the document discusses the general situation of the country and the progress of the revolution. It mentions the importance of the people's support and the role of the revolutionary forces.

2. The second part of the document deals with the economic situation and the measures being taken to improve it. It highlights the need for industrialization and the development of agriculture.

3. The third part of the document focuses on the social and cultural aspects of the revolution. It emphasizes the importance of education and the role of the youth in building a new society.

4. The fourth part of the document discusses the international situation and the country's relations with other nations. It mentions the support of the international community and the country's commitment to peace and cooperation.

5. The fifth part of the document concludes with a call to action for the people to continue their struggle for a better future. It expresses confidence in the success of the revolution and the bright future ahead.

El Mercado Modelo reviste una modesta importancia en el volumen de frutas, y tiene una mínima participación en animales en pie y productos pecuarios, así como en el grupo de "otros" productos agropecuarios.

Hacia el Mercado Modelo fluye el porcentaje más alto de granos que entra a los mercados de Santo Domingo y además es importante por los volúmenes de víveres y tubérculos (7%) y hortalizas y verduras que circulan a través del mismo (13%)*. En otros rubros el Mercado Modelo maneja reducidos volúmenes.

* Aunque en el Cuadro No.2 los dos mercados mayoristas presentan los mismos porcentajes de granos, en la segunda Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo, el Mercado Modelo fue el destinatario del 20% de los granos ingresados a la ciudad.

The first part of the document is a letter from the Secretary of the State to the Governor, dated January 10, 1901. The letter is addressed to the Governor and is signed by the Secretary. The letter discusses the appointment of a new member to the State Board of Education. The letter states that the Governor has appointed a new member to the Board of Education, and that the Secretary has received the appointment. The letter also discusses the duties of the Board of Education and the importance of the position.

The second part of the document is a list of names and addresses. The list is organized into columns. The first column contains names, the second column contains addresses, and the third column contains other information. The names listed include:

Name	Address	Other Information
John A. Smith	123 Main St.	1901
John B. Jones	456 Elm St.	1902
John C. Brown	789 Oak St.	1903
John D. White	1010 Pine St.	1904
John E. Black	1212 Cedar St.	1905
John F. Green	1414 Birch St.	1906
John G. Gray	1616 Spruce St.	1907
John H. Blue	1818 Willow St.	1908
John I. Red	2020 Ash St.	1909
John J. Purple	2222 Hickory St.	1910
John K. Yellow	2424 Magnolia St.	1911
John L. Pink	2626 Dogwood St.	1912
John M. Orange	2828 Sycamore St.	1913
John N. Green	3030 Chestnut St.	1914
John O. Blue	3232 Walnut St.	1915
John P. Red	3434 Peach St.	1916
John Q. Purple	3636 Plum St.	1917
John R. Yellow	3838 Cherry St.	1918
John S. Pink	4040 Apple St.	1919
John T. Orange	4242 Pear St.	1920

CUADRO NO. 2

DISTRIBUCION POR DESTINO DE ENTRADA DE ALIMENTOS A SANTO DOMINGO DURANTE UNA SEMANA.-

P R O D U C T O S	M. NUEVO		M. MODELO		MERCADOS		OTROS		INDUSTRIA		COMERCIO		EXPORTADOR		OTROS		TOTAL
	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	T.M.	%	
Granos	205	10	208	10	76	4	762	37	179	9	316	15	21	1	290	14	2,057
Viveres y Tubérculos	2,295	75	209	7	9	0.3	325	11	0.4	0	65	2	109	4	52	2	3,064
Hortalizas y Verduras	559	67	112	13	15	2	2	0.3	85	10	14	2	40	5	6	1	834
Frutas	2,590	85	120	4	82	3	7	0.2	78	3	59	2	37	1	70	2	3,043
Otros Productos Agrup.	34	2	17	1	3	0.1	0	0	499	23	192	9	414	19	1,008	47	2,167
Carnes	17	13	0	0	12	10	0	0	18	14	19	15	47	37	15	12	128
Animales en Pie	67	7	4	0.4	11	1	0	0	286	29	336	35	0.6	0.1	272	28	976
Otros Pecuarios	35	5	24	3.4	3	0.4	0	0	512	73	62	9	1	0.2	60	9	698
TOTAL GENERAL	5,802	45	694	5	211	2	1,026	8	1,657	13	1,063	8	670	5	1,773	14	12,967

FUENTE: "Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agropecuarios a Santo Domingo". Depto. Economía Agrícola. SE/ICA.

Junio 28 - Julio 5, 1976.-

PLANIO 38 -- MONTE DE 1310'

LEGENDA: PUNTEOS DE INTERES A SER: 1) PUNTEOS DE INTERES DE LA MUESTRA 2) PUNTEOS DE INTERES DE LA MUESTRA 3) PUNTEOS DE INTERES DE LA MUESTRA

COORDENADAS	E	N	O	E	E	E	E	E	E	E			
CAPO DE SAN PEDRO	27	3	34	3	014	0	01	03	0	01	01	01	01
PUNTEO DE SAN PEDRO	21	1	01	17	380	0	017	00	010	017	007	007	007
CERRO	21	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CERRO DE SAN PEDRO	24	3	11	3	017	0	0	03	013	013	013	013	013
PUNTEO	02	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00
PUNTEO DE SAN PEDRO	01	01	01	01	01	01	01	01	01	01	01	01	01
CERRO	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00

COORDENADAS	E	N	O	E	E	E	E	E	E	E
1.0.2	01	01	01	01	01	01	01	01	01	01

SEAL LEGENDA: MONTE DE SAN PEDRO DE 1310' -- MONTE DE SAN PEDRO

SEAL LEGENDA

Los denominados almacenes mayoristas (comercio) reciben importantes volúmenes de granos (15%), carnes (15%) y animales en pie (35%).

En otros grupos de productos la importancia de este tipo de institución mayorista es muy reducida.

Analizando ahora el flujo de los productos agropecuarios, por rubros, encontramos lo siguiente:

a) Grupo de Granos.

Este es un rubro que experimenta una notable dispersión una vez llegado a la ciudad. La institución que por sí sola absorbe un 15% del volumen total es la de los almacenes mayoristas, que tampoco se encuentran concentrados en un solo lugar, exceptuando a INESPRES.

b) Los Tres Grupos de Productos Agrícolas Perecederos.

ii) Víveres y Tubérculos

iii) Hortalizas y Verduras

iv) Frutas,

Tienen un gran mercado mayorista de concentración en el Mercado Nuevo.

Los grupos de productores (comerciantes) también han
sido beneficiados en virtud de las medidas adoptadas en
este sentido.

En consecuencia, se ha logrado un mayor nivel de
producción y comercialización de los productos en
estudio.

En consecuencia, se ha logrado un mayor nivel de
producción y comercialización de los productos en
estudio.

Grupos de productores

Este es un grupo que se caracteriza por tener una
estructura organizativa que permite la comercialización
de los productos en el mercado interno. Este grupo
está formado por productores que se dedican a la
producción y comercialización de los productos en
estudio.

Los tres grupos de productores que se han beneficiado

- (i) Comerciantes
- (ii) Productores
- (iii) Comerciantes y productores

En consecuencia, se ha logrado un mayor nivel de
producción y comercialización de los productos en
estudio.

c) Los demás Grupos Enumerados en el Cuadro No.2.

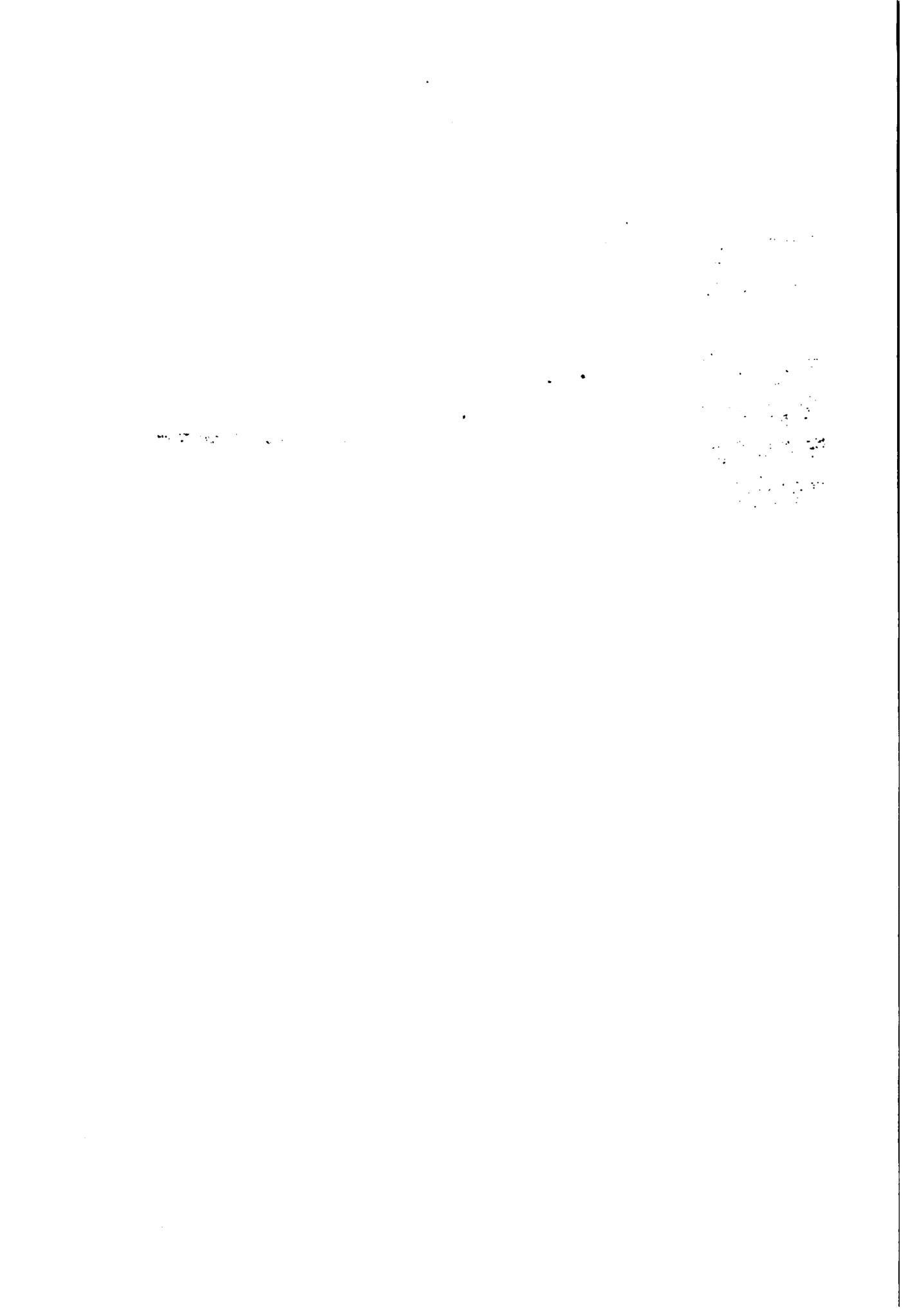
i) Otros productos agropecuarios

vi) Carnes

vii) Animales en pie

viii) Otros productos pecuarios

No presentan mercados de concentración en ninguna institución mayorista individual.



2.2.1.1 Los Mercados Públicos Considerados en su Función de Comercio

Mayorista.-

Las instituciones de comercio mayorista de productos agropecuarios son de dos tipos en Santo Domingo. Una es el existente dentro de los Mercados Públicos y el otro tipo es el de los Almacenes Mayoristas, sobre los cuales se abundará en otra sección de este documento.

Existen en la ciudad de Santo Domingo 7 mercados públicos. Tres de éstos combinan la actividad detallista con la mayorista y son, en orden de importancia, el Mercado Nuevo, el Mercado Modelo y el de Villa Consuelo. Los demás mercados operan estrictamente como detallistas.

A-Mercado Nuevo.-

El principal mercado público mayorista existente en Santo Domingo es el denominado Mercado Nuevo, ubicado en el sector de la ciudad llamado Villas Agrícolas (véase mapa No.2).

La localización de este mercado es bastante central con relación al resto de la ciudad de Santo Domingo.

Este mercado se empezó a construir en el año de 1970 y puesto en servicio a fines del 1974. Este mercado comprende dos secciones diferentes, una destinada al comercio detallista y la otra a transacciones mayoristas, las cuales ofi-

cialmente tienen asignada el siguiente horario:

Días de semana (lunes a sábado)

de 6:00 A.M. a 6:00 P.M.

Domingo de 6:00 A.M. a 12:00 M.

Sin embargo, rara vez éste se cumple, pues generalmente el mismo se prolonga.

La estructura física de este mercado es moderna y sofisticada en lo que corresponde a la sección detallista, pero ello contrasta con la sencillez y aún carencia de instalaciones mínimas de la sección reservada al comercio mayorista. Aquí radica uno de los problemas de la comercialización de los productos perecederos.

El Mercado Nuevo maneja prácticamente todos los grupos de productos agropecuarios frescos, como puede apreciarse en el cuadro No.3. Sin embargo, existe un claro predominio de los productos agrícolas perecederos, y muy especialmente plátanos y frutas.

Todos los comerciantes mayoristas de estos grupos de productos agrícolas perecederos se encuentran ubicados en el interior del mercado. No sucede lo mismo con otros productos agropecuarios, algunos de cuyos comerciantes mayoristas se encuentran operando en lo que aquí se denomina la "periferia" del mercado. Como puede apreciarse en el cuadro No.3

1. The first part of the document is a list of names and addresses.

2. The second part of the document is a list of names and addresses.

3. The third part of the document is a list of names and addresses.

4. The fourth part of the document is a list of names and addresses.

5. The fifth part of the document is a list of names and addresses.

6. The sixth part of the document is a list of names and addresses.

7. The seventh part of the document is a list of names and addresses.

8. The eighth part of the document is a list of names and addresses.

9. The ninth part of the document is a list of names and addresses.

10. The tenth part of the document is a list of names and addresses.

11. The eleventh part of the document is a list of names and addresses.

12. The twelfth part of the document is a list of names and addresses.

13. The thirteenth part of the document is a list of names and addresses.

14. The fourteenth part of the document is a list of names and addresses.

15. The fifteenth part of the document is a list of names and addresses.

16. The sixteenth part of the document is a list of names and addresses.

17. The seventeenth part of the document is a list of names and addresses.

18. The eighteenth part of the document is a list of names and addresses.

19. The nineteenth part of the document is a list of names and addresses.

20. The twentieth part of the document is a list of names and addresses.

21. The twenty-first part of the document is a list of names and addresses.

22. The twenty-second part of the document is a list of names and addresses.

23. The twenty-third part of the document is a list of names and addresses.

24. The twenty-fourth part of the document is a list of names and addresses.

25. The twenty-fifth part of the document is a list of names and addresses.

26. The twenty-sixth part of the document is a list of names and addresses.

27. The twenty-seventh part of the document is a list of names and addresses.

28. The twenty-eighth part of the document is a list of names and addresses.

29. The twenty-ninth part of the document is a list of names and addresses.

30. The thirtieth part of the document is a list of names and addresses.

En ese mismo cuadro puede observarse el elevado número de comerciantes mayoristas involucrados en el proceso (404 en total). El mayor número de estos agentes aparece en el caso del plátano, seguido por el rubro genérico de las frutas.

La clientela de los comerciantes mayoristas del mercado Nuevo está constituida en primera instancia por los comerciantes detallistas (Meseros) ubicados en el interior del mismo; en una segunda instancia, por los comerciantes detallistas que operan en la ciudad, aunque también son frecuentados por los mismos consumidores, o sea que estos comerciantes mayoristas combinan su función primordial con las ventas al detalle.

ab unum quovis de hinc...
 de hinc...
 so la me...
 astru...

oblat...
 -re...
 -re...
 -re...
 -re...
 -re...

RESULTADOS DEL CONTEO DE EXPENDIOS MAYORISTAS SEGUN PRODUCTOS Y
UBICACION POR MERCADOS EN SANTO DOMINGO*

CUADRO NO.3

P R O D U C T O S MANEJADOS	MERCADO NUEVO		MERCADO MODELO		VILLA CONSUELO		T O T A L					
	TOTAL PERIFERIA INTERIOR	TOTAL PERIFERIA INTER.	TOTAL PERIFERIA INTER.									
Granos	14	12	2	27	27	-	3	3	44	42	2	2
Tubérculos	8	-	8	2	1	1	1	1	11	2	9	9
Productos Avícolas	9	3	6	5	4	1	-	-	14	7	7	7
Almacenes	56	52	4	32	32	-	34	34	122	118	4	4
Empaq. y No Aliment.	-	-	-	5	5	-	9	7	14	12	2	2
Plátanos	111	-	111	7	-	7	-	-	118	-	118	118
Otros Tubérculos	32	-	32	1	-	1	-	-	33	-	33	33
Frutas	83	-	83	19	-	19	1	-	103	-	103	103
Guineos	49	-	49	2	-	2	-	-	51	-	51	51
Hortalizas	10	-	10	10	-	10	-	-	20	7	20	20
Hortalizas y Tubérc.	22	-	22	-	-	-	-	-	22	-	22	22
Otros	10	10	-	-	-	-	2	2	12	12	-	-
TOTAL	110	69	41	404	77	327	50	47	564	193	371	371

*El número total de Expendios es el mínimo ya que el conteo puede no reflejar algunos mayoristas ambulantes o Semifijo, muchos de los cuales aumentan o disminuyen según la estacionalidad de la producción.

FUENTE: "Censo de Mayoristas en los mercados" Depto. Economía Agropecuaria, SEA. Enero, 1977

1860

1861

1862

1863

1864

1865

1866

1867

1868

1869

1870

1871

1872

1873

1874

1875

1876

1877

1878

1879

1880

1881

1882

1883

1884

1885

1886

1887

1888

1889

1890

1891

1892

1893

1894

1895

1896

1897

1898

1899

1900

1860

1861

1862

1863

1864

1865

1866

1867

1868

1869

1870

1871

1872

1873

1874

1875

1876

1877

1878

1879

1880

1881

1882

1883

1884

1885

1886

1887

1888

1889

1890

1891

1892

1893

1894

1895

1896

1897

1898

1899

1900

Del total de mayorista presentados en el cuadro No. 3, se procedió a encuestar una muestra tanto a los mayoristas del interior como a los de la periferia. Algunos de los resultados aparecen en el cuadro No. 4.

El espacio destinado para la venta de los productos de estos comerciantes es muy variable, observándose en el Mercado Modalo la menor área por vendedor (ver cuadro No.4).

Sin embargo, las informaciones del Mercado Nuevo en este aspecto pueden ser engañosos debido a que una gran parte de los mayoristas operan en áreas que originalmente no fueron destinadas para la venta. Este es el caso de los mayoristas de frutas en el costado Suroeste del mercado, quienes venden sobre vehículos dañados en áreas destinadas originalmente para parqueo. Otros vendedores operan en áreas destinadas para el descargue de los productos que ingresan al mercado, como el caso de pileros de viveres.

Es de observar que, como aparece en el cuadro No. 3, un buen número de comerciantes mayoristas son especializados en grupo de productos. En aquellos casos de diversificación, es lógico que los volúmenes manejados, por producto, serán aún menores que los comercializados por los agentes especializados.

Como resultado de la observación directa realizada en este mercado, se llega a la conclusión de que los comerciantes mayoristas establecidos en el mismo no desempeñan función alguna distinta al mero fraccionamiento del volumen, ya que no se aprecia el desempeño de servicios tales como clasificación, re-empaque, lavado, etc.

Las condiciones físicas en que se lleva a cabo la comercialización al por mayor de los productos, y especialmente los perecederos de origen agrícola, son altamente desfavorables para un adecuado manejo de la mercancía. Efectivamente, una considerable proporción de estos productos es manejado a la intemperie y ahí permanecen expuestos a un sol ardiente durante 10 a 12 horas, con el consiguiente efecto sobre su calidad y estado.

CUADRO NO.4

ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LOS MAYORISTAS DENTRO DE LOS MERCADOS
(EN PORCENTAJE)

	<u>M.NUEVO:</u>	<u>M. MODELO:</u>	<u>M.VILLA CONSUELO</u>
1.-Propietarios que trabajan el puesto	: 58	: 81	: 67
2.-Forma de Comprar los Productos			
a) Al contado	: 62	: 55	: 100
b) A crédito	: 27	: 23	: -
c) Otros	: 11	: 22	: -
3. Forma de Vender los Productos			
a) Al contado	: 95	: 97	: 100
b) A crédito	: 5	: 3	: -
4. Tipos de Clientes			
a) Clientes fijos	: 33	: 39	: -
b) Otros tipos	: 67	: 61	: 100
5. Establecimientos que clasifican Product.	: 40	: 65	: 67
6. Dinero Invertido en el Negocio			
a) Menos de \$ 25.00	: -	: 3	: 67
b) \$25.01 - \$ 50.00	: -	: 6	: -
c) \$50.01 - \$100.00	: 20	: 29	: -
d) 100.01 - \$200.00	: -	: 58	: -
e) 200.01 - \$400.00	: 31	: -	: -
f) Más de \$400.01	: 49	: 4	: 33
7. Area que Ocupa el Negocio			
1-Menos de 5Mt. ²	: 7	: 64	: -
2-Entre 6 -10 "	: 36	: 23	: -
3-Entre 11-50 "	: 44	: 63	: 33
4-Más de 50 "	: 2	: -	: -
5-Otros	: 11	: -	: 67

FUENTE: "Encuesta a Mayorista de los Mercados",
Depto. Economía Agropecuaria, SEA. Febrero, 1977

UNITED STATES DEPARTMENT OF THE INTERIOR
BUREAU OF LAND MANAGEMENT

1. Name of the land: [Illegible]

2. Location: [Illegible]

3. Date of survey: [Illegible]

4. Description of the land: [Illegible]

5. Name of the owner: [Illegible]

6. Name of the agent: [Illegible]

7. Name of the witness: [Illegible]

8. Name of the surveyor: [Illegible]

9. Name of the recorder: [Illegible]

10. Name of the commissioner: [Illegible]

11. Name of the secretary: [Illegible]

12. Name of the assistant secretary: [Illegible]

13. Name of the chief clerk: [Illegible]

14. Name of the clerk: [Illegible]

15. Name of the stenographer: [Illegible]

16. Name of the messenger: [Illegible]

17. Name of the janitor: [Illegible]

18. Name of the watchman: [Illegible]

19. Name of the porter: [Illegible]

20. Name of the cook: [Illegible]

21. Name of the steward: [Illegible]

22. Name of the butler: [Illegible]

23. Name of the valet: [Illegible]

24. Name of the driver: [Illegible]

25. Name of the groom: [Illegible]

26. Name of the stable boy: [Illegible]

27. Name of the footman: [Illegible]

28. Name of the chamberlain: [Illegible]

29. Name of the chambermaid: [Illegible]

30. Name of the scullery maid: [Illegible]

31. Name of the parlour maid: [Illegible]

32. Name of the dressmaker: [Illegible]

33. Name of the milliner: [Illegible]

34. Name of the hairdresser: [Illegible]

35. Name of the perfumier: [Illegible]

36. Name of the jeweller: [Illegible]

37. Name of the watchmaker: [Illegible]

38. Name of the optician: [Illegible]

39. Name of the dentist: [Illegible]

40. Name of the physician: [Illegible]

41. Name of the surgeon: [Illegible]

42. Name of the apothecary: [Illegible]

43. Name of the druggist: [Illegible]

44. Name of the chemist: [Illegible]

45. Name of the physicist: [Illegible]

46. Name of the astronomer: [Illegible]

47. Name of the geologist: [Illegible]

48. Name of the naturalist: [Illegible]

49. Name of the philosopher: [Illegible]

50. Name of the mathematician: [Illegible]

51. Name of the astronomer: [Illegible]

52. Name of the geologist: [Illegible]

53. Name of the naturalist: [Illegible]

54. Name of the philosopher: [Illegible]

55. Name of the mathematician: [Illegible]

56. Name of the astronomer: [Illegible]

57. Name of the geologist: [Illegible]

58. Name of the naturalist: [Illegible]

59. Name of the philosopher: [Illegible]

60. Name of the mathematician: [Illegible]

B-Mercado Modelo.-

El Mercado Modelo es el segundo mercado público mayorista más importante de Santo Domingo. Este mercado y el Nuevo, agrupan el 50% del volumen de la actividad mayorista de alimentos de la ciudad.

Aunque una parte considerable de su área está dedicada para la venta de productos no agropecuarios, su zona periférica es el principal centro de comercialización de la cebolla, de las habichuelas rojas y negras, de la papa, garbanzo y maíz en grano.

El poco espacio disponible en el interior de este mercado, y la naturaleza de la mayoría de los productos que recibe (granos, cebolla y papa, los cuales ocupan grandes volúmenes) han incidido en el desarrollo de una activa zona periférica. Es por esta razón que el 63% de los mayoristas del mercado Modelo estén localizados en la periferia del mismo. Estos han improvisado viviendas como almacenes mayoristas y muchos de ellos manejan los productos en los andenes de las calles vecinas.

A diferencia del Mercado Nuevo, la mayor parte de los mayoristas dentro del Mercado Modelo tienen una inversión en

1948

1. The first part of the report deals with the general situation in the country and the progress of the work of the Government.

2. The second part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

3. The third part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

4. The fourth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

5. The fifth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

6. The sixth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

7. The seventh part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

8. The eighth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

9. The ninth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

10. The tenth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

11. The eleventh part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

12. The twelfth part deals with the work of the various departments and the progress of the work of the various departments.

su negocio de RD\$200.00 o menos. Así mismo, la mayor parte de ellos reportaron disponer de un área de 10 metros cuadrados o menos en su negocio (ver cuadro No. 4).

C-Mercado de Villa Consuelo.-

Este es un mercado básicamente detallista. En el conteo realizado en este mercado, sólo se pudieron detectar 3 mayoristas en el interior del mismo, aunque en su periferia las funciones mayoristas realizadas son considerables.

De los tres mercados principales de la ciudad, éste es el que ofrece las condiciones más deplorables en cuanto a organización y estructura física.

2.2.1.2 Mayoristas de los Almacenes.-

Tres zonas se han identificado en la ciudad donde se reúne la actividad del comercio mayorista (almacenes). En el cuadro No. 3 aparecen ubicadas las dos zonas periféricas correspondientes a los mercados mayoristas de la ciudad y otra alrededor del Mercado de Villa Consuelo dedicada a cierto tipo de productos, muy especialmente procesados. (*).

(*). La periferia del Mercado de Gualay, por sólo agrupar dos comerciantes mayoristas, no se consideró como zona mayorista.

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... .. (1)
... ..

Según se observa en el cuadro, la gran mayoría de los expendios mayoristas en las áreas periféricas son almacenes. Estos ofrecen a la venta una gama de productos dentro de los cuales los granos y/o los productos procesados componen la mayor parte de su surtido, o sea, que estos mayoristas complementan la actividad de los mercados públicos, proveyendo los productos no perecederos.

El Mercado Modelo tiene la mayor parte de los almacenistas de granos seguido por el Mercado Nuevo. Es por esta razón que se le ha llamado al Mercado Modelo "El Mercado de los Granos".

La encuesta realizada a este tipo de mayorista indicó que el 83% funcionan en locales alquilados y el 23% no tenía espacio suficiente en el local para el desarrollo de sus actividades. Como es de esperarse la inversión en el negocio fue mucho mayor en los almacenes que en los mayoristas del interior de los mercados al compararse los cuadros Nos.4 y 5.

El número de empleados más frecuente en el negocio varió de 1 a 3, aunque muchos de ellos son familiares del dueño.

The first part of the document is a letter from the
 author to the editor of the journal. The letter
 discusses the author's interest in the subject
 and the reasons for writing the paper. The author
 mentions that the paper is based on a study of
 the history of the region and that it is
 intended to provide a new perspective on the
 subject. The author also mentions that the
 paper is written in a style that is both
 scholarly and accessible to a wide range of
 readers.

The second part of the document is the
 abstract of the paper. The abstract
 summarizes the main points of the paper and
 provides a brief overview of the author's
 findings. The abstract is written in a
 concise and clear style and is intended to
 provide a quick overview of the paper's
 content.

The third part of the document is the
 introduction of the paper. The introduction
 discusses the author's interest in the
 subject and the reasons for writing the
 paper. The author mentions that the paper
 is based on a study of the history of the
 region and that it is intended to provide
 a new perspective on the subject. The
 author also mentions that the paper is
 written in a style that is both scholarly
 and accessible to a wide range of readers.

The fourth part of the document is the
 conclusion of the paper. The conclusion
 summarizes the author's findings and
 provides a final statement on the
 author's views on the subject. The
 conclusion is written in a clear and
 concise style and is intended to provide
 a final overview of the paper's content.

El número de nuevos almacenes parece ir en aumento especialmente en el Mercado Modelo donde el 36% de los entrevistados reportaron tener 5 años o menos en el negocio. Aunque en el Mercado Nuevo se reportó que el 43% se había establecido en igual período, este mercado empezó a funcionar en 1974.

...the
... ..
... ..
... ..
... ..

CUADRO No. 5

ALGUNAS CARACTERISTICAS DE LOS MAYORISTAS DE ALMACENES (PORCENTAJE DE LA MUESTRA)

	<u>:M. NUEVO</u>	<u>: M. MODELO</u>	<u>: M. VILLA CONSUELO</u>
1.- Propiedad del Local	:	:	:
a) Propio	: 33	: 7	: 13
b) Alquilado	: 67	: 90	: 87
c) Otro	: -	: 3	: -
2.- Capacidad del Local (*)	:	:	:
a) Menos de 50 Mt ²	: -	: 10	: 4
b) De 50 a 100 "	: 29	: 13	: 25
c) De 101 - 150 "	: 19	: 16	: 12
d) De 151 - 200 "	: -	: 13	: 13
e) De 201 - 250 "	: 14	: 10	: 25
f) De 251 - 300 "	: 9	: 15	: -
g) Más de 300 "	: 29	: 10	: 21
h) Otros	: -	: 13	: -
3.- Número de Empleados	:	:	:
a) De 1 - 3	: 57	: 64	: 83
b) De 4 - 6	: 38	: 5	: -
c) Más de 6	: 5	: 15	: 13
d) Otro	: -	: 10	: 4
4.- Tiempo Establecido en el Negocio	:	:	:
a) Menos de 1 año	: 9	: 5	: -
b) De 1 - 5 años	: 33	: 31	: 29
c) De 6 -10 años	: 29	: 18	: 33
d) De 11-15 años	: 19	: 19	: 17
e) De 16-20 años	: 5	: 3	: 13
f) Más de 20 años	: 5	: 20	: 8

(*) Datos obtenidos por apreciación del Encuestador.-



CUADRO NO. 5 (Continuación)

	<u>:M. NUEVO</u>	<u>: M. MODELO</u>	<u>: M. VILLA CONSUELO</u>
5.- Espacio en el Local	:	:	:
a) Suficiente	: 76	: 74	: 83
b) No suficiente	: 24	: 26	: 17
6.- Dinero Invertido en el Negocio	:	:	:
a) Menos de \$1,000	: -	: 5	: -
b) De \$1,001 - \$10,000	: 9	: 26	: 29
c) De \$10,001 - \$20,000	: 24	: 10	: 25
d) De \$20,001 - \$30,000	: 14	: 15	: 8
e) De \$30,001 - \$40,000	: 19	: 8	: 13
f) Más de \$40,000	: 29	: 28	: 25
g) No sabe	: 5	: 8	: -

Fuente: "Encuesta a Mayorista de Almacén"

Departamento de Economía Agropecuaria, SEA, febrero - marzo, 1977.-

10/10/10

10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

10/10/10

2.2.1.3 Otras Instituciones del Comercio Mayorista.-

A- INESPRES

El Instituto de Estabilización de Precios (INESPRES) es una institución autónoma del Estado cuya función es la de regular y estabilizar los precios de los productos agropecuarios a nivel de finca y principalmente a nivel de consumidor.

La organización interna y las operaciones de INESPRES son bien conocidas y existe actualmente abundante literatura que las explican detalladamente. Aquí solamente pretendemos enfatizar la función de INESPRES como mayorista en el mercadeo de productos agrícolas.

Según se pudo observar en el cuadro No. 2 la participación del INESPRES en el mercadeo de los granos es considerable, principalmente en lo que se refiere al arroz blanco y en las habichuelas rojas. El 37% de los granos que ingresan a Santo Domingo van destinados a INESPRES. En el caso del arroz, el Instituto tienen el control de las importaciones. Las ventas son realizadas a los diferentes mayoristas del país, y éstos las distribuyen a los detallistas y consumidores. En esta última etapa del sistema de distribución de alimentos INESPRES, en épocas de escasez ha distribuido

SECRET

The Institute of Defense Studies and Analysis (IDSA) is a non-profit, non-partisan organization that provides research and analysis on defense and security issues. It was established in 1988 and is currently led by its President, General (Retired) ...

The IDSA's research is conducted through a variety of means, including field research, interviews, and analysis of public and private sources. The organization's findings are disseminated through its publications, including the journal "Defense and Security Analysis," and through its website. The IDSA also provides advisory services to the government and other organizations.

The IDSA's research is highly regarded for its objectivity and thoroughness. It has provided valuable insights into a wide range of defense and security issues, including the development of the military, the role of the military in society, and the impact of technology on defense. The IDSA's research has been cited in numerous government reports and academic publications. The organization's work is essential for understanding the current and future challenges facing the defense and security sectors.

productos directamente a detallistas y en algunos casos a consumidores. Para institucionalizar este tipo de distribución, se ha desarrollado la propuesta del proyecto denominado "Mini-Mercado", el cual en forma general pretende facilitar el aprovisionamiento a aquellos comerciantes detallistas de los colmados que estén distantes de los Centros Mayoristas de la ciudad, en los barrios de bajos ingresos tales como Cristo Rey, Gualay, Los Minas, Simón Bolívar, Herrera, etc.

B- Exportadores.-

Muchos exportadores están ubicados dentro de las zonas mayoristas de la ciudad. No obstante, considerando el conteo realizado en las zonas periféricas a los mercados, sólo el Mercado Nuevo registró diez de éstos.

De los productos agropecuarios que entraron a la ciudad con destino a los exportadores la mayor parte correspondió a Carne de ganado vacuno, Guandules, Ají, Auyama y Cacao. En el cuadro No. 2 se puede observar que el 37% de las carnes que ingresó a Santo Domingo en la semana de junio 28 a julio 5 de 1976, iba dirigida a los exportadores. Así mismo, el 5% correspondió a hortalizas y verduras y el 4% a víveres y tubérculos.

The first part of the report discusses the general
 situation of the country and the progress of the
 work done during the period. It also mentions the
 various committees and their work. The second part
 deals with the financial situation and the
 accounts of the various departments. The third part
 discusses the administrative work and the
 progress of the various departments. The fourth part
 deals with the social and cultural work done during
 the period. The fifth part discusses the
 progress of the various departments and the work
 done during the period. The sixth part deals with
 the financial situation and the accounts of the
 various departments. The seventh part discusses the
 administrative work and the progress of the
 various departments. The eighth part deals with the
 social and cultural work done during the period.

The report also mentions the various committees and
 their work. It also discusses the financial
 situation and the accounts of the various
 departments. It also discusses the administrative
 work and the progress of the various
 departments. It also discusses the social and
 cultural work done during the period.

The report also discusses the progress of the
 various departments and the work done during the
 period. It also discusses the financial situation
 and the accounts of the various departments. It
 also discusses the administrative work and the
 progress of the various departments. It also
 discusses the social and cultural work done
 during the period.

C- Industrias.-

Algunas Empresas Agro-Industriales participan en el proceso de comercialización como Instituciones de Comercio Mayorista, obteniendo considerables volúmenes de productos para fines de industrialización y posterior distribución nacional e internacional.

Los productos pecuarios, principalmente carnes, son los principales alimentos que reciben las industrias procedentes del interior del país.

Entre los granos, las industrias son las mayores receptoras de Maíz, Maíz en grano y Sorgo, mientras que en otros productos agropecuarios La Cabulla, El Café y la Copra predominan. Así mismo, El Molondrón representa el mayor volumen entre las hortalizas recibidas por las industrias para su procesamiento.

1945

The first part of the report deals with the general situation in the country. It is noted that the economy is in a state of depression and that the government is struggling to maintain order. The report also mentions the impact of the war on the population and the need for social reforms.

2

The second part of the report discusses the political situation. It is noted that the government is facing opposition from various groups and that there is a need for a more democratic system. The report also mentions the role of the military and the need for a strong central authority.

The third part of the report deals with the social and economic situation. It is noted that the population is suffering from poverty and that there is a need for social reforms. The report also mentions the impact of the war on the economy and the need for a more stable financial system. The report concludes with a list of recommendations for the government.

2.2.2 El Subsistema de Distribución Detallista.-

Son varios los agentes que participan en la distribución detallista de alimentos en Santo Domingo.

En este estudio hemos considerado solamente a los detallistas de los mercados públicos y aquellos ubicados en la periferia de éstos, así como los detallistas ambulantes o móviles.

2.2.2.1 Comerciantes Detallistas Dentro de los Mercados Públicos.-

Como se dijo anteriormente, de los siete mercados públicos en Santo Domingo tres combinan la actividad mayorista con la detallista. Los demás operan estrictamente como detallistas. La localización de estos mercados se muestra en el mapa No. 2. De la observación de este mapa se puede apreciar que estos mercados se encuentran relativamente concentrados dentro del área urbana más céntrica, dejando una vasta zona desprovista de este tipo de infraestructura comercial. Esto desde luego determina una creciente presión sobre los mercados existentes.

Es necesario señalar algunas diferencias importantes entre estos comerciantes detallistas de los mercados públicos. En primer lugar, la mayoría de ellos (cerca del 80%) opera dentro de las instalaciones del mercado mientras que otros se encuentran en la periferia, como puede apreciarse en el Cuadro No. 6.

THE CONSTITUTIONAL HISTORY OF THE UNITED STATES

1789

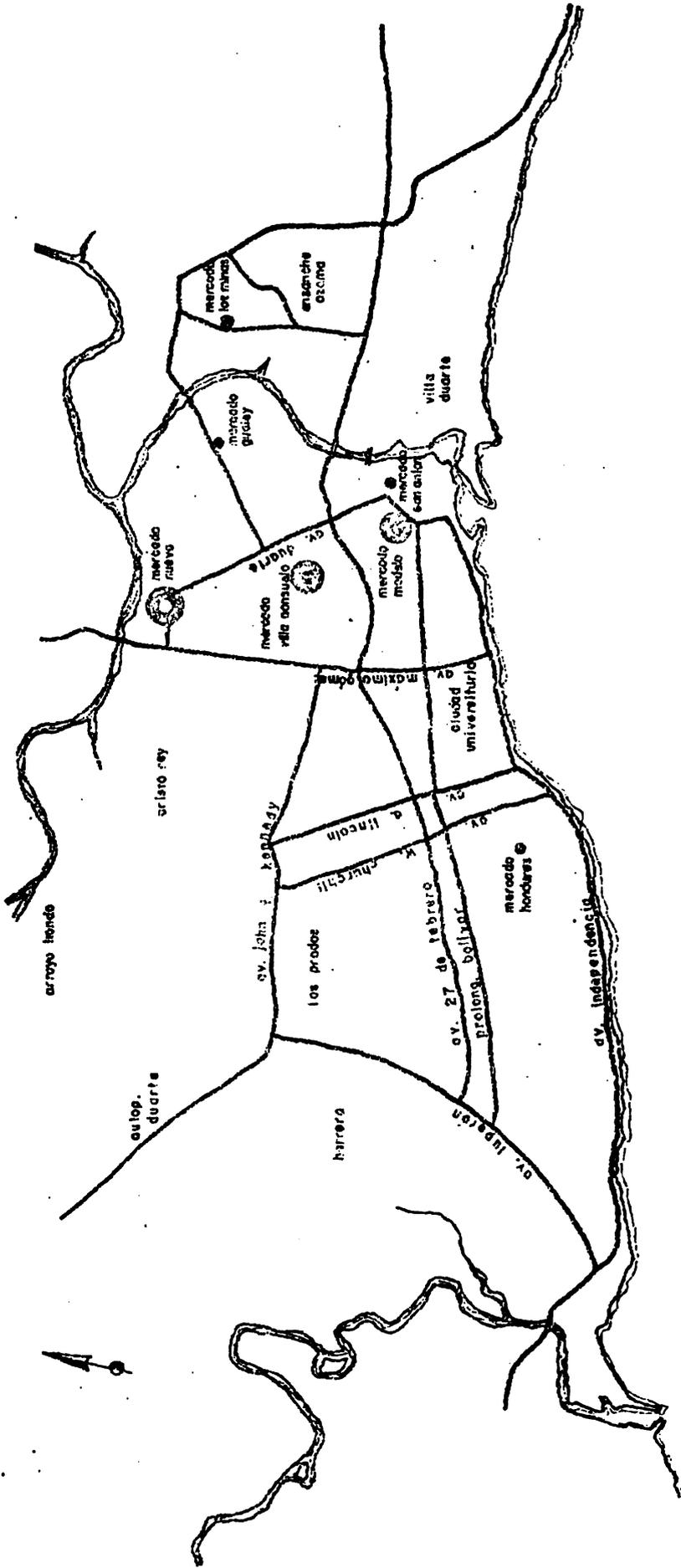
The Constitution of the United States is a document of great importance. It is the foundation of our government and the source of our rights. It was drafted by the Framers in 1787 and has since been amended several times. The Constitution is a living document that has shaped the course of our nation's history.

THE CONSTITUTIONAL HISTORY OF THE UNITED STATES

1789

The Constitution of the United States is a document of great importance. It is the foundation of our government and the source of our rights. It was drafted by the Framers in 1787 and has since been amended several times. The Constitution is a living document that has shaped the course of our nation's history. The Framers sought to create a government that would be both strong and just, one that would protect the rights of all citizens. The Constitution has been the subject of much debate and discussion, and it continues to be a source of inspiration and guidance for Americans today.

THE CONSTITUTION OF THE UNITED STATES



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

MAPA 2: mercados publicos de santo domingo, 1977.

1860

1860



CUADRO NO.6

COMERCIANTES DETALLISTAS DENTRO Y FUERA DE LAS
EDIFICACIONES DE LOS MERCADOS PUBLICOS.

MERCADOS	Dentro	%	Periferia	%	Total
Nuevo	819	78.3	227	21.7	1,046
Modelo	260	73.2	95	26.8	355
Minas	54	66.6	27	33.4	81
Guaile	36	72.0	14	28.0	50
Villa Consuelo	396	85.9	65	14.1	461
Honduras	65	82.2	14	17.8	79
San Antón	36	87.8	5	12.2	41
Total	1,666	78.7	447	21.20	2,113

FUENTE: "Censo de los Detallistas de los Mercados"
Depto. Economía Agropecuaria. SEA, Santo Domingo,
Enero, 1977.

TABLE 1

STATISTICAL DATA ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF CHINA, 1953-1957

Year	Population (millions)	Total Output (10,000 Yuan)	Industrial Output (10,000 Yuan)	Agricultural Output (10,000 Yuan)	Per Capita Output (Yuan)
1953	58.5	100	20	80	1.71
1954	59.5	110	25	85	1.85
1955	60.5	120	30	90	1.98
1956	61.5	130	35	95	2.11
1957	62.5	140	40	100	2.24
1958	63.5	150	45	105	2.36

Source: Statistical Bureau of the Republic of China, "Annual Statistical Reports," 1953-1958.

El surtido de productos alimenticios que circula a través de estos mercados públicos incluye casi todos los rubros de productos agropecuarios. Sin embargo, aunque estos mercados no difieren en cuanto al surtido se refiere, existen entre ellos profundas diferencias en cuanto al número de comerciantes que en ellos operan, y consecuentemente en cuanto a los volúmenes manejados en total por el mercado - (ver cuadro No.7). Sin lugar a dudas, el Mercado Nuevo es el mayor de todos los mercados, ya que en él opera casi un 50% - (1046) de todos los detallistas de los mercados públicos de Santo Domingo, (2113). Le sigue en número de detallistas el Mercado de Villa Consuelo con 461 y el Mercado Modelo con 355. Los otros mercados realmente no alcanzan la categoría de los anteriores. El Mercado San Antón es el más pequeño, con solo 41 comerciantes detallistas.

Aunque el cuadro No.7 no presenta expendios de plátano para los mercados de Los Minas y Gualay, esto no significa que no se venda este producto en esos lugares debido a que en la forma en que se hizo la clasificación de los expendios fue en base a la mayor cantidad de productos que tuviera el vendedor en el momento del conteo. Lo mismo sucede con los granos, los cuales no aparecen aisladamente.

bo. 7

SIEMPRE DETALLISTAS DENTRO DE LOS MERCADOS PUBLICOS, POR GRUPO DE PRODUCTOS

ADOS.-

Calidad por	M. Nuevo:	M. Modelo:	V. Consuelo:	Minas:	Guaile:	Honduras:	S. Antón:	Total
cto	:	:	:	:	:	:	:	:
os	: 49	: 8	: 16	: -	: -	: -	: 1	: 74
ulos	: 160	: 9	: 30	: 4	: 1	: 1	: 2	: 207
Tubérculos	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -
	: 213	: 32	: 29	: 9	: 10	: 3	: 1	: 297
izas	: 206	: 58	: 67	: 4	: 3	: 10	: 4	: 352
	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -
y Tuberculos	: 9	: 11	: 17	: 1	: 2	: 6	: -	: 46
Frutas y Tub.	: -	: 4	: -	: 7	: 2	: 4	: 2	: 19
y no sticios	: 7	: 7	: 12	: 1	: 1	: 2	: -	: 30
y Tub.	: 1	: 2	: -	: 1	: 2	: 1	: 1	: 7
y no sticios	: -	: 12	: 7	: -	: 1	: 1	: 1	: 22
y Hort.	: 3	: 18	: 35	: 9	: 4	: 14	: 2	: 85
es	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -
os y Tub.	: -	: 5	: 11	: -	: -	: 1	: -	: 17
nes	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -
los	: 78	: 24	: 54	: 21	: 9	: 4	: 2	: 192
olmados	: 2	: 4	: -	: 1	: -	: -	: -	: 7
mercados	: -	: -	: -	: 1	: -	: -	: -	: 1
rillos	: 18	: -	: 4	: 3	: 3	: -	: -	: 28
erías	: 49	: 29	: 32	: 6	: 4	: 7	: 7	: 134
erías	: 2	: 3	: 8	: -	: 1	: -	: -	: 14
as	: 44	: 20	: 14	: 6	: -	: 5	: 6	: 95
Productos tios	: 2	: 1	: 4	: -	: -	: -	: -	: 7
es y Fundas	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: -
tos no sticios	: 103	: 70	: 63	: 2	: 1	: 1	: 5	: 245
y Comedores	: 96	: 30	: 19	: 3	: 6	: 5	: 3	: 162
	: 4	: 8	: 39	: 2	: -	: 14	: 4	: 71
	: 1,046	: 355	: 461	: 81	: 50	: 79	: 41	: 2,113

El espacio ocupado por los comerciantes detallistas en los mercados públicos varía considerablemente dentro de cada mercado y entre los diferentes mercados. Es preciso aclarar que las llamadas "Mesas", o sea las instalaciones disponibles para el manejo y exposición de los productos, no necesariamente coinciden con el total del espacio realmente ocupado por cada comerciante detallista. Como ejemplo ilustrativo de este aspecto se presentan en el cuadro No. 8, los datos relativos a los espacios ocupados por las mesas de los mercados.

RO No. 8

DISTRIBUCION RELATIVA DE ESPACIOS OCUPADOS POR LOS DETALLISTAS DENTRO DE LOS MERCADOS.-

DE DETALLISTAS CON ESTE TAMAÑO

<u>Espacio en Mt. ²</u>	<u>M. Nuevo</u>	<u>M. Modelo</u>	<u>V. Consuelo</u>	<u>L. Minas</u>	<u>Gualey</u>	<u>Honduras</u>	<u>S. Antón</u>
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
menos de 5	29	28	43	47	32	57	39
6 a 10	20	20	20	31	41	10	39
11 a 20	22	23	16	9	9	-	9
21 a 30	-	5	4	6	9	10	9
mas de 30	12	8	8	-	-	-	4
sin información	17	16	9	7	9	23	-
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

fuente: "Encuesta a Detallista de los Mercados Públicos"

Departamento Economía Agropecuaria, SEA. Santo Domingo, Enero, 1977.-

The first part of the report is devoted to a general survey of the situation in the country. It is followed by a detailed analysis of the economic and social conditions. The author then discusses the political situation and the role of the government. The report concludes with a series of recommendations for the future.

TABLE I

Year	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956
1	100	100	100	100	100	100	100
2	100	100	100	100	100	100	100
3	100	100	100	100	100	100	100
4	100	100	100	100	100	100	100
5	100	100	100	100	100	100	100
6	100	100	100	100	100	100	100
7	100	100	100	100	100	100	100
8	100	100	100	100	100	100	100
9	100	100	100	100	100	100	100
10	100	100	100	100	100	100	100

The data in this table are based on the following assumptions: (1) The population of the country is assumed to be constant at 100 million. (2) The average income per capita is assumed to be constant at 100 units. (3) The average life expectancy is assumed to be constant at 40 years.

La fuente de aprovisionamiento de los detallistas de los mercados públicos, son básicamente el Mercado Nuevo y el Mercado Modelo, sin embargo, existen otros lugares para aprovisionarse, según puede verse en el cuadro No.9.

CUADRO No.9

FUENTES DE ABASTECIMIENTO DE DETALLISTAS SEGUN MERCADOS

MERCADOS	Lugares de Compra (en porcentaje)			
	M. Nuevo	M. Modelo	Ambos Mercados	Otros Lugares
mercado Nuevo	77	3	-	17
mercado Modelo	29	43	26	2
Lla Consuelo	46	6	-	68
s Minas	69	6	-	25
nduras	71	5	-	24
n Antón	43	17	-	40
aley	82	5	-	13
promedio	58	12	-	30

FUENTE: "Encuesta a Detallista de Los Mercados Públicos"
Departamento de Economía Agropecuaria, SEA. Enero, 1977.

De las cifras del cuadro anterior se desprende que sin lugar a dudas, el lugar de compra al por mayor más importante para los detallistas de los mercados públicos es el Mercado Nuevo (58%) y el Mercado Modelo (12%). Sin embargo, existen otros lugares importantes de compra para sus productos.

By order of the Board of Directors of the American Telephone and Telegraph Company, Inc. (AT&T), the undersigned, Secretary of the Board, do hereby certify that the foregoing is a true and correct copy of the minutes of the meeting of the Board of Directors of the American Telephone and Telegraph Company, Inc., held on the 15th day of June, 1957.

Very truly yours,
 Secretary

AT&T WORLDWIDE COMMUNICATIONS CORPORATION

AT&T WORLDWIDE COMMUNICATIONS CORPORATION				
Statement of Earnings (in thousands of dollars)				
Year	Operating Earnings	Income Taxes	Net Income	Dividends
1957	100	20	80	10
1956	95	18	77	9
1955	90	15	75	8
1954	85	12	73	7
1953	80	10	70	6
1952	75	8	67	5
1951	70	6	64	4
1950	65	4	61	3

The above statement of earnings is based on the consolidated financial statements of AT&T WorldWide Communications Corporation and its subsidiaries, and is subject to audit by independent accountants. The statement is prepared in accordance with the accounting principles generally accepted in the United States of America. The statement is not intended to be used for any purpose other than that for which it is prepared.

Parte de los compradores se dirigen a localidades vecinas a la ciudad para obtener algunos productos. Otros traen su producción desde el campo, aunque en menor proporción que los primeros.

Los horarios de los detallistas, como ya se expresó en una sección anterior, no coinciden en la mayoría de los casos con las horas oficiales de apertura y cierre de los mercados. Estos comerciantes inician su labor de 5:00 A.M. a 8:00 A.M. y la terminan entre 6:00 P.M. y 7:00 P.M. La mayoría de ellos trabajan diariamente, a excepción de unos cuantos que descansan bien sea sábado o domingo, o ambos días.

El caso típico del comerciante detallista es que en el puesto trabaje él mismo auxiliado por un asistente, pero se observan muchos casos en que un detallista cuenta con dos y hasta con tres ayudantes.

El cuadro No. 10 da idea del monto de la inversión propia realizada por los comerciantes detallistas de los mercados públicos en sus negocios. El 68% de estos negocios sólo cuentan con una inversión declarada hasta de RD\$200.00 pero un 28% de los mismos cuentan con una inversión de sólo RD\$50.00.

...for the ...
...of the ...
...the ...
...the ...

...the ...
...the ...
...the ...
...the ...
...the ...
...the ...

...the ...
...the ...
...the ...
...the ...

...the ...
...the ...
...the ...
...the ...

...
...

CUADRO No. 10

TAMAÑO DEL NEGOCIO DE LOS COMERCIANTES DETALLISTAS DENTRO DE LOS MERCADOS PÚBLICOS EN TÉRMINOS DE INVERSIÓN PROPIA

MONTO DE LA INVERSIÓN RD\$	Nuevo	Modelo	V. Consuelo	L. Minas	Honduras	S. Antón	Gualey	Total	% Acumulativo
Menos de 50	9	14	6	11	6	8	10	64	28.9
De 51 a 100	8	11	13	7	4	6	6	55	24.8
De 101 a 200	7	-	9	5	5	4	2	32	14.4
De 201 a 500	6	4	11	4	1	-	1	27	12.2
De 501 a 1,000	4	3	5	2	2	1	1	18	8.1
De 1,001 a 1,500	-	5	1	1	1	-	-	8	3.6
Más de 1,500	4	2	3	1	1	4	2	17	8.0
TOTAL	38	39	48	31	20	23	22	221	100.00

FUENTE: Departamento de Economía Agropecuaria, SEA.

Encuesta a Detallista de los Mercados Públicos, Muestra de 221 Detallista

Santo Domingo, Febrero-Marzo, 1977.-

1110

...

...

...

11

11

1000

...

...

...

...

...

...

...

...

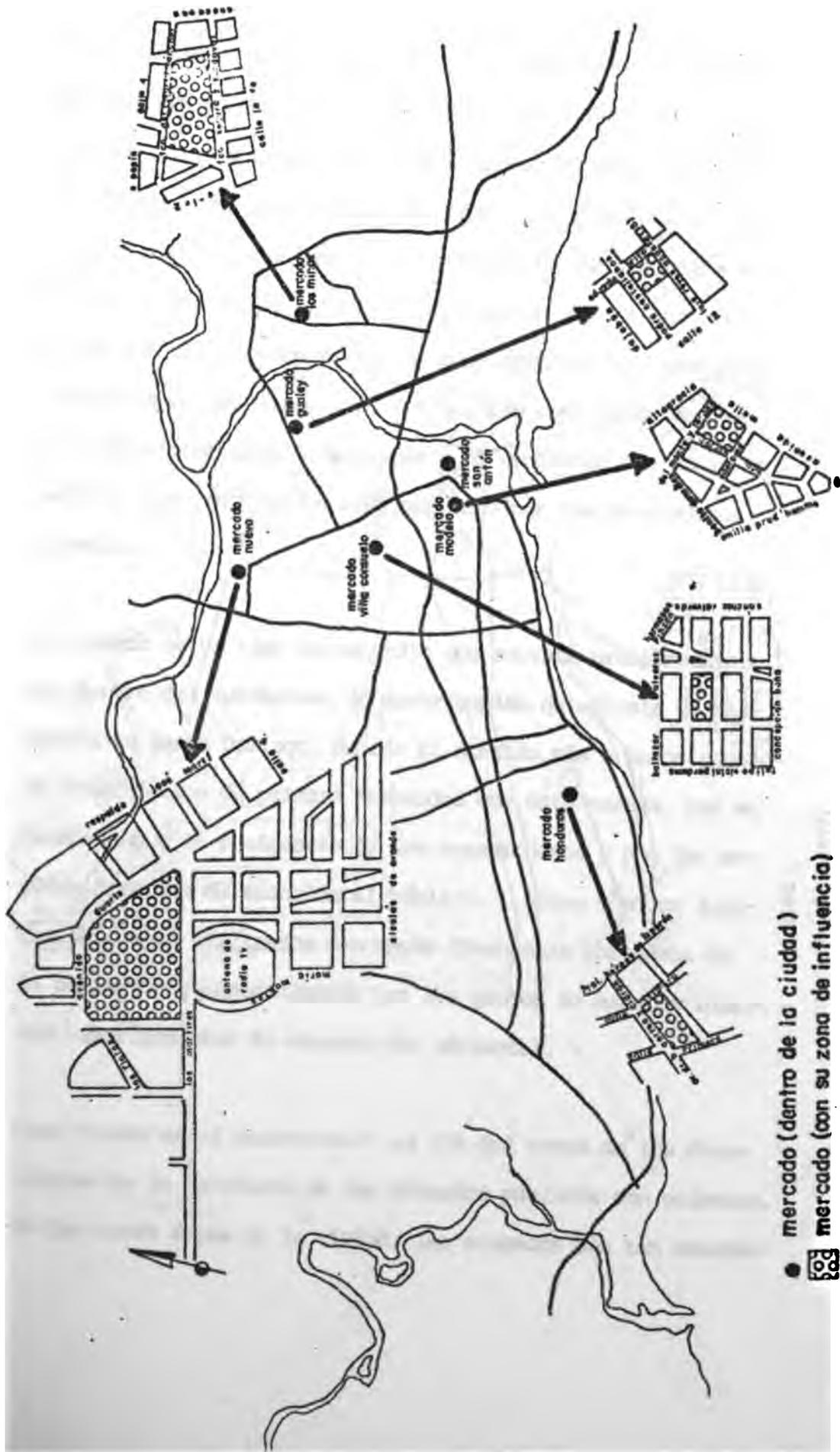
...

2.2.2.2 Comerciantes Detallistas en la Periferia de los Mercados.-

En las áreas periféricas de los mercados los establecimientos detallistas, al igual que los mayoristas, se diferencian en muchos aspectos a aquellos del interior, no sólo por el surtido de producto que proveen sino también por su organización y capital invertido en el negocio. Es precisamente fuera de los mercados donde se van diferenciando los distintos tipos de establecimientos detallistas de una forma más o menos definidas tales como: Supermercado, Supercolmado, Colmado, Pulpería, Ventorrillo, Etc.

En las investigaciones llevadas a cabo para este trabajo no se hicieron estudios por separado para cada tipo de expendios detallistas sino que se hizo la separación entre detallistas dentro y fuera de los mercados pero limitándose éstos últimos a las áreas de influencia de cada mercado como se señala en el mapa No.3. Un estudio más profundo de la distribución de Colmado, Supermercado y Supercolmado en toda la ciudad será necesario para poder así establecer algunos patrones de comportamiento según los distintos sectores de la ciudad así como su correspondencia con la densidad poblacional y el nivel de ingreso.

Según se observa en el cuadro No. 6 en el área del Mercado Nuevo se encuentra el 51% de los establecimientos detallistas

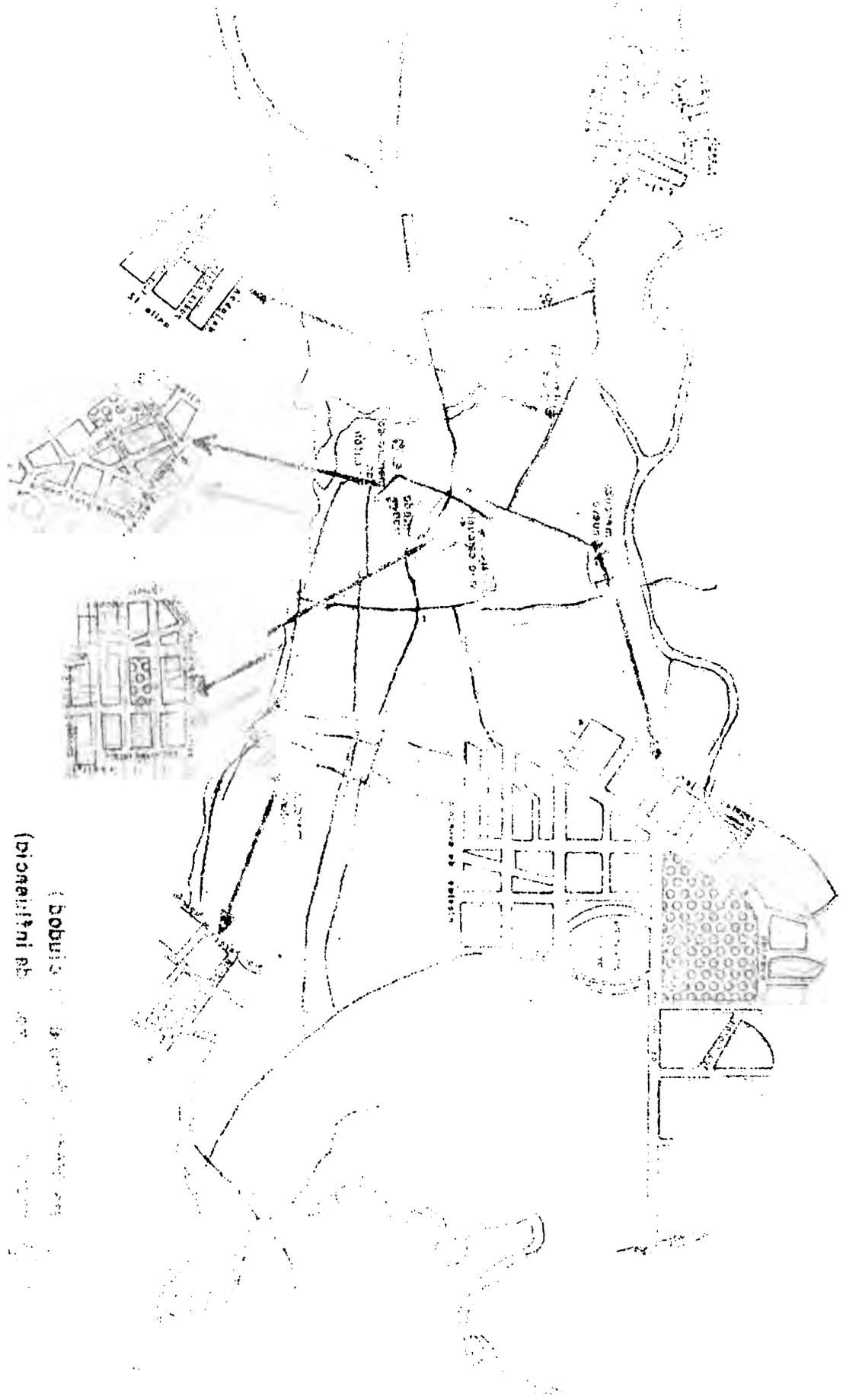


- mercado (dentro de la ciudad)
- ▨ mercado (con su zona de influencia)

MAPA 3: zonas de influencia de mercados públicos en sto.dgo.1977.

Mapa de localização do município de Maracá, no Estado do Pará.

(Abaixo do mapa, há uma legenda com o seguinte texto:)
- Maracá (município)
- Município de Maracá



de la periferia de los mercados y es seguido por el Mercado Modelo y por el de Villa Consuelo. Podemos concluir que la magnitud de la actividad comercial dentro de determinado mercado provoca una aglomeración de expendios alrededor de éste, proporcional a dicha magnitud, no solamente de expendios similares en cuanto al surtido de productos, sino a una serie de locales que proveen servicio tales como fondas, comedores, estaciones de gasolina, etc. Esto trae como consecuencia un congestionamiento de personas y de vehículos que en la mayoría de los casos no ha sido previsto por los planeadores urbanos.

El colmado es un tipo de expendio que reviste gran importancia dentro del subsistema de distribución detallista de alimentos en Santo Domingo, debido al surtido más o menos completo de artículos de primera necesidad que éste maneja, por su proximidad a la residencia de los consumidores y por los amplios horarios de atención al público. Estos son los lugares de compra utilizados con mayor frecuencia por parte de la población y especialmente por los grupos de menores ingresos (ver aspectos de consumo más adelante).

Como figura en el cuadro No.11 el 23% del total de los detallistas de la periferia de los mercados públicos son colmados. En las demás áreas de la ciudad, los colmados son tan abundan-

SECRET
CONFIDENTIAL

CONFIDENTIAL
SECRET

CONFIDENTIAL
SECRET

CONFIDENTIAL
SECRET

CONFIDENTIAL
SECRET

CONFIDENTIAL
SECRET

**CIANTES DETALLISTAS EN LA PERIFERIA DE LOS MERCADOS PUBLICOS DE SANTO DOMINGO POR
S DE PRODUCTOS MANEJADOS.-**

idad	: M.	: M.	: Villa	: Los	:	:	: San	:
nto	: Nuevo	: Modelo	: Consuelo	: Minas	: Gualey	: Honduras	: Antón	: Total
	: 1	: 6	: -	: -	: -	: -	: -	: 7
os	: 2	: 6	: -	: -	: 1	: -	: -	: 9
	: 47	: 20	: 12	: 5	: 3	: -	: 1	: 88
as	: 2	: 7	: -	: -	: -	: -	: -	: 9
as y Tubérculos	: -	: -	: -	: -	: 1	: -	: -	: 1
	: 36	: 13	: 14	: 17	: 7	: 12	: 3	: 102
ados	: 2	: 3	: -	: 1	: -	: -	: -	: 6
ados	: -	: -	: -	: 1	: -	: -	: -	: 1
lios	: 18	: -	: 4	: 2	: 2	: -	: -	: 26
fas	: 11	: -	: 1	: -	: -	: -	: -	: 12
fas	: -	: -	: 8	: -	: -	: -	: 1	: 9
s Avícolas	: 13	: 20	: 3	: -	: -	: 1	: -	: 37
s	: 1	: -	: 1	: -	: -	: -	: -	: 2
s no alimenticios	: 26	: -	: -	: -	: -	: -	: -	: 26
Comedores	: 54	: 19	: 6	: -	: -	: 1	: -	: 80
as	: 14	: 1	: 16	: 1	: -	: -	: -	: 32
	:	:	:	:	:	:	:	:
	: 227	: 95	: 65	: 27	: 14	: 14	: 5	: 447

"Censo de Detallistas de la Periferia de los Mercados Públicos"

Departamento Economía Agropecuaria, SEA, Santo Domingo, Enero, 1977.-

Year	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									
21									
22									
23									
24									
25									
26									
27									
28									
29									
30									
31									
32									
33									
34									
35									
36									
37									
38									
39									
40									
41									
42									
43									
44									
45									
46									
47									
48									
49									
50									
51									
52									
53									
54									
55									
56									
57									
58									
59									
60									
61									
62									
63									
64									
65									
66									
67									
68									
69									
70									
71									
72									
73									
74									
75									
76									
77									
78									
79									
80									
81									
82									
83									
84									
85									
86									
87									
88									
89									
90									
91									
92									
93									
94									
95									
96									
97									
98									
99									
100									

Control of the ...
 Department of ...

tes que es común encontrar más de uno en intersecciones de calles en los barrios de clase media y baja; con menor intensidad se encuentran en los de clase alta.

Algunas características de los detallistas de la periferia de los mercados aparecen sintetizadas en el cuadro No. 12. Se observa que la mayoría de ellos ocupan una superficie mínima que no sobrepasa los 10.00 Mt².; y que también la mayoría realiza sus compras en el Mercado Nuevo, salvo los detallistas aludidos del Mercado Modelo que compran allí por la cercanía. Al mismo tiempo se observa la relación inversión en el negocio con la propiedad del local. La proporción de establecimientos propios están relacionados con los que tienen un alto porcentaje de inversión (de US\$5,000 o más) principalmente los de la periferia de los Mercados Nuevo, Honduras y Gualay.

... ..

... ..

b. 12

S CARACTERÍSTICAS DE LOS DETALLISTAS DE LA PERIFERIA DE LOS MERCADOS.-
(ntaje)

C T O S	M E R C A D O S					
	Nuevo	Modelo	V. Consuelo	Honduras	Gualety	Los Minas
o del Local						
.2)						
1 - 10	56	64	70	9	22	38
11- 30	19	9	18	46	45	18
31- 60	13	-	6	27	33	6
61- 100	6	9	6	-	-	13
de 101	6	18	-	18	-	25
de Compra						
mercado Nuevo	71	30	73	55	67	70
mercado Modelo	-	44	-	18	-	5
otros	29	26	27	27	33	25
rsión en el						
cío.						
enos de \$10.00	20	5	18	-	-	11
e \$11.00 - \$50.00	40	30	36	-	-	11
e \$51.00-100.00	-	15	-	-	11	-
e \$101.00- \$500.00	7	25	5	36	11	26
e \$501-\$1000,00	13	-	9	9	11	5
e \$1001,00 \$5,000.00	7	10	23	37	45	32
de \$5,000	13	15	9	18	22	16

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE
BUREAU OF PLANT INDUSTRY

Year	Quantity	Value	Percentage	Total
1910	10	100	100	100
1911	15	150	150	250
1912	20	200	200	450
1913	25	250	250	700
1914	30	300	300	1000
1915	35	350	350	1350
1916	40	400	400	1750
1917	45	450	450	2200
1918	50	500	500	2700
1919	55	550	550	3250
1920	60	600	600	3850
1921	65	650	650	4500
1922	70	700	700	5200
1923	75	750	750	5950
1924	80	800	800	6750
1925	85	850	850	7600
1926	90	900	900	8500
1927	95	950	950	9450
1928	100	1000	1000	10450
1929	105	1050	1050	11500
1930	110	1100	1100	12600
1931	115	1150	1150	13750
1932	120	1200	1200	14950
1933	125	1250	1250	16200
1934	130	1300	1300	17500
1935	135	1350	1350	18850
1936	140	1400	1400	20250
1937	145	1450	1450	21700
1938	150	1500	1500	23200
1939	155	1550	1550	24750
1940	160	1600	1600	26350
1941	165	1650	1650	28000
1942	170	1700	1700	29700
1943	175	1750	1750	31450
1944	180	1800	1800	33250
1945	185	1850	1850	35100
1946	190	1900	1900	37000
1947	195	1950	1950	38950
1948	200	2000	2000	40950
1949	205	2050	2050	43000
1950	210	2100	2100	45100
1951	215	2150	2150	47250
1952	220	2200	2200	49450
1953	225	2250	2250	51700
1954	230	2300	2300	54000
1955	235	2350	2350	56350
1956	240	2400	2400	58750
1957	245	2450	2450	61200
1958	250	2500	2500	63700
1959	255	2550	2550	66250
1960	260	2600	2600	68850
1961	265	2650	2650	71500
1962	270	2700	2700	74200
1963	275	2750	2750	76950
1964	280	2800	2800	79750
1965	285	2850	2850	82600
1966	290	2900	2900	85500
1967	295	2950	2950	88450
1968	300	3000	3000	91450
1969	305	3050	3050	94500
1970	310	3100	3100	97600
1971	315	3150	3150	100750
1972	320	3200	3200	103950
1973	325	3250	3250	107200
1974	330	3300	3300	110500
1975	335	3350	3350	113850
1976	340	3400	3400	117250
1977	345	3450	3450	120700
1978	350	3500	3500	124200
1979	355	3550	3550	127750
1980	360	3600	3600	131350
1981	365	3650	3650	135000
1982	370	3700	3700	138700
1983	375	3750	3750	142450
1984	380	3800	3800	146250
1985	385	3850	3850	150100
1986	390	3900	3900	154000
1987	395	3950	3950	157950
1988	400	4000	4000	161950
1989	405	4050	4050	166000
1990	410	4100	4100	170100
1991	415	4150	4150	174250
1992	420	4200	4200	178450
1993	425	4250	4250	182700
1994	430	4300	4300	187000
1995	435	4350	4350	191350
1996	440	4400	4400	195750
1997	445	4450	4450	200200
1998	450	4500	4500	204700
1999	455	4550	4550	209250
2000	460	4600	4600	213850
2001	465	4650	4650	218500
2002	470	4700	4700	223200
2003	475	4750	4750	227950
2004	480	4800	4800	232750
2005	485	4850	4850	237600
2006	490	4900	4900	242500
2007	495	4950	4950	247450
2008	500	5000	5000	252450
2009	505	5050	5050	257500
2010	510	5100	5100	262600
2011	515	5150	5150	267750
2012	520	5200	5200	272950
2013	525	5250	5250	278200
2014	530	5300	5300	283500
2015	535	5350	5350	288850
2016	540	5400	5400	294250
2017	545	5450	5450	299700
2018	550	5500	5500	305200
2019	555	5550	5550	310750
2020	560	5600	5600	316350
2021	565	5650	5650	322000
2022	570	5700	5700	327700
2023	575	5750	5750	333450
2024	580	5800	5800	339250
2025	585	5850	5850	345100

RO No. 12 (Continuación)

P E C T O S	M E R C A D O S					
	Nuevo	Modelo	V. Consuelo	Honduras	Gualey	Los Minas
Propiedad del Local						
) Propio	56	13	5	64	44	29
) Alquilado	39	57	48	36	56	71
) Otro	5	30	47	-	-	-

FE: "Encuesta a Detallista de la Periferia de los Mercados"

Departamento de Economía Agropecuaria, SEA.

Santo Domingo, Febrero - Marzo, 1977.-

2.3 EL TRANSPORTE DE ALIMENTOS

Entre los tipos de vehículos que realizan el transporte de los alimentos en Santo Domingo, podemos distinguir:

- a) Vehículo de abastecimiento de alimentos a la ciudad
- b) Vehículos de acarreo
- c) Detallistas móviles

Los vehículos de abastecimiento fueron tratados en el capítulo del aprovisionamiento. Es importante agregar que aún en el abastecimiento se observan funciones mayoristas y detallistas. Este es el caso de algunos camioneros quienes al llegar a los mercados mayoristas actúan no sólo como transportistas sino como mayoristas y en algunos casos como detallistas. Podemos citar a los vendedores especializados de frutas (naranjas, piñas, etc...) como exponentes de esta situación, así como a los de plátanos y víveres en general.

Antes de discutir las características y los tipos de vehículos responsables del transporte de los productos desde los mercados, se presentan a continuación los resultados del conteo del movimiento total de vehículos que entraron al mercado nuevo desde las 6:00 A. M. hasta las 6:00 P. M. de uno de los días de mayor actividad; así como los que se parquearon por una razón u otra alrededor del Mercado Modelo entre las calles: Emilio Prud'Homme, Benito González, Calle Altagracia y Ave. Mella.

CUADRO No. 13

RESULTADO DEL CONTEO DEL MOVIMIENTO DE VEHICULOS EN LOS MERCADOS NUEVO Y MODELO DURANTE UN DIA.-

TIPO DE VEHICULO	Mercado Nuevo		Mercado Modelo	
	No.	%	No.	%
Camión	99	1	302	7
Camioneta	2,285	29	1,007	24
Motoneta	482	6	312	7
Triciclo	2,278	29	179	4
Bicicleta	309	4	142	3
Carro	922	12	1,871	44
Guagua	101	1	307	7
Carretilla	1,358	18	163	4
TOTAL	7,835	100.00	4,283	100.00

Fuente: "Censo de Vehículos en los Mercados"

Departamento de Economía Agropecuaria, SEA. Enero, 1977.-

El censo en sí ayuda a definir la problemática de transporte y la orientación de los mercados (relación volumen/vehículo, productos vendidos, etc.) definiendo las características de ambos. Se nota un número excesivo de vehículos con respecto al espacio de calles y parques en los dos mercados, con su resultante congestionamiento tanto dentro como fuera de esas áreas.*

*Un mismo vehículo pudo haber sido contado varias veces durante el día, pero eso no influye en las conclusiones ya que lo que se quería determinar era el flujo de vehículos a los dos mercados.-

SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA Y PESQUERA
ESTADO DE GUJARAT
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA AGRICOLA Y PESQUERA

Materiales de Consumo		Materiales de Inven		CANTIDAD	VALOR
UNIDAD	VALOR	UNIDAD	VALOR		
1	100	1	100		
2	200	2	400		
3	300	3	900		
4	400	4	1600		
5	500	5	2500		
6	600	6	3600		
7	700	7	4900		
8	800	8	6400		
9	900	9	8100		
10	1000	10	10000		
TOTAL		TOTAL			
	10000		10000		

El presente informe muestra el estado de los inventarios de los materiales de consumo y de inventario en los departamentos de Agricultura y Pesca del Estado de Gujarat durante el periodo de 1950-51. Los datos se refieren a los meses de marzo y abril de 1951. El total de los materiales de consumo y de inventario en los departamentos de Agricultura y Pesca durante el periodo de 1950-51 es de Rs. 10,00,000.00. El total de los materiales de consumo y de inventario en los departamentos de Agricultura y Pesca durante el periodo de 1951-52 es de Rs. 10,00,000.00. El presente informe muestra el estado de los inventarios de los materiales de consumo y de inventario en los departamentos de Agricultura y Pesca del Estado de Gujarat durante el periodo de 1950-51. Los datos se refieren a los meses de marzo y abril de 1951. El total de los materiales de consumo y de inventario en los departamentos de Agricultura y Pesca durante el periodo de 1950-51 es de Rs. 10,00,000.00. El total de los materiales de consumo y de inventario en los departamentos de Agricultura y Pesca durante el periodo de 1951-52 es de Rs. 10,00,000.00.

No es sorprendente la abundancia de carros (44%) y guaguas (7%) en el Mercado Modelo ya que principalmente denotan la visita de consumidores; y la de triciclos (29%), carretillas (18%) y camionetas (29%) en el Nuevo, caracterizando la actividad de acarreo y la de detallistas ambulantes. La abundancia de camiones en el Modelo (7%) se explica por ser éste el destinatario de la mayor parte de los granos, que ocupan grandes volúmenes, tales como maíz y habichuelas así como también papas y cebollas.

También se observa en ambos mercados la enorme proporción de vehículos de tracción humana, lo que tendría que tomarse en cuenta en cualquier solución que se tome en cuanto a estos mercados.

2.3.1 Vehículos de Acarreo

Se entiende por vehículos de acarreo aquellos que transportan los productos desde los puntos de venta (mercados) hasta los lugares de destino, cobrando una tarifa por dicho transporte. Las investigaciones se limitaron a los Mercados Nuevos y Modelo por ser éstos los dos centros de mayor actividad comercial.

Según se pudo determinar, los vehículos que realizan las labores de acarreo son básicamente camionetas, triciclos y carretillas. Estos son los vehículos que distribuyen los productos agropecuarios desde los mercados mayoristas hasta lugares tan distantes como Herrera, Las Palmas, Honduras y Ensanche Las Américas.

... y ... (73) en el ...
... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

... y ...
... y ...

De la muestra encuestada (196), se pudo determinar que los colmados y los ventorrillos fueron los que más utilizaron el servicio de acarreo: 41% y 29% respectivamente.

Las tarifas cobradas por el acarreo fueron en su mayor parte menores de RD\$3.00 (un 85%) y la duración del recorrido fue generalmente menor de 30 minutos (71%), y el número de viajes por día osciló entre 1 - 10 (89%).

Las carretillas son las que hacen el recorrido más corto y por lo tanto las que menor tarifa cobran ya que su labor se concentra básicamente en el interior del mercado acarreado los productos comprados por los clientes en su recorrido y llevándolos a sus respectivos vehículos.

2.3.2 Detallistas Móviles

Los detallistas móviles o ambulantes considerados en este estudio son aquellos que realizan sus ventas mediante un vehículo de tracción humana, animal o motriz. Se limitó el estudio a solamente camionetas, carretillas y triciclos en los dos mercados principales.

Los más numerosos de los detallistas ambulantes son los tricicleros ya que estos venden por diversos barrios de la ciudad, principalmente por los de ingresos altos. Es así como el 41% de los triciclos

El presente informe tiene como finalidad informar a los señores
de la Junta de Gobierno de la Empresa de las actividades
desarrolladas durante el periodo comprendido entre el 1 de
enero de 1998 y el 31 de diciembre de 1998.

El presente informe se divide en tres partes: la primera
contiene un resumen de las actividades realizadas durante
el periodo de 30 días comprendido entre el 1 de enero
de 1998 y el 31 de enero de 1998.

En la segunda parte se detallan las actividades realizadas
durante el periodo comprendido entre el 1 de febrero de
1998 y el 31 de marzo de 1998. En la tercera parte
se detallan las actividades realizadas durante el periodo
comprendido entre el 1 de abril de 1998 y el 31 de
diciembre de 1998.

El presente informe se elabora en virtud de lo establecido
en el artículo 10 del Reglamento de la Ley de
Empresas de las Cuentas de la Empresa. En virtud de
lo establecido en el artículo 10 del Reglamento de la
Ley de Empresas de las Cuentas de la Empresa, el presente
informe se elabora en virtud de lo establecido en el artículo
10 del Reglamento de la Ley de Empresas de las Cuentas
de la Empresa.

El presente informe se elabora en virtud de lo establecido
en el artículo 10 del Reglamento de la Ley de
Empresas de las Cuentas de la Empresa. En virtud de
lo establecido en el artículo 10 del Reglamento de la
Ley de Empresas de las Cuentas de la Empresa, el presente
informe se elabora en virtud de lo establecido en el artículo
10 del Reglamento de la Ley de Empresas de las Cuentas
de la Empresa.

del Mercado Nuevo venden en sectores considerados de ingreso medio alto y alto. El surtido de productos que ofrecen estos detallistas se limita básicamente a hortalizas y frutas, existiendo algunos especializados en plátanos. La tipología de triciclero tiene una alta incidencia en la distribución de alimentos ya que mediante los mismos el consumidor los recibe en la puerta de su hogar, sin necesidad de incurrir en pérdida de tiempo al trasladarse a los mercados.

Las camionetas ofrecen un servicio similar al de los triciclos, pero a una escala menor ya que en primer lugar son menos cuantitativamente; y en segundo lugar, se especializan en víveres, básicamente en plátanos.

La función de las carretillas es aún menos perceptible, sin embargo, aún tienen participación dentro del sub-sistema aunque de una forma limitada por el carácter de su movilidad, si se compara con las otras categorías de detallistas móviles (triciclos y camionetas).

La encuesta realizada a estos detallistas dió como resultado que el 71% de ellos van a comprar una sola vez al día, y que el 69% gasta menos de RD\$30.00 en sus compras. Este bajo volumen de productos ocasiona altos precios de venta y por lo tanto grandes márgenes.

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

III.- ASPECTOS DEL CONSUMO

3.1 El Gasto en Alimentos por Estratos.

Las desigualdades en la distribución del ingreso tienen grandes repercusiones en el sistema de distribución de alimentos. En la República Dominicana el 53.51% de las familias caen dentro del estrato de ingreso familiar mensual de RD\$0-100, participando de tan sólo un 15.68% del ingreso total; mientras que en el estrato de ingreso de RD\$300 o más (13.74% de las familias) participan de un 55.27% del ingreso (ver cuadro No. 14). De este cuadro se deduce que los segmentos más grandes de la población tienen un limitado poder de compra debido a su baja participación en el ingreso total.

CUADRO No. 14

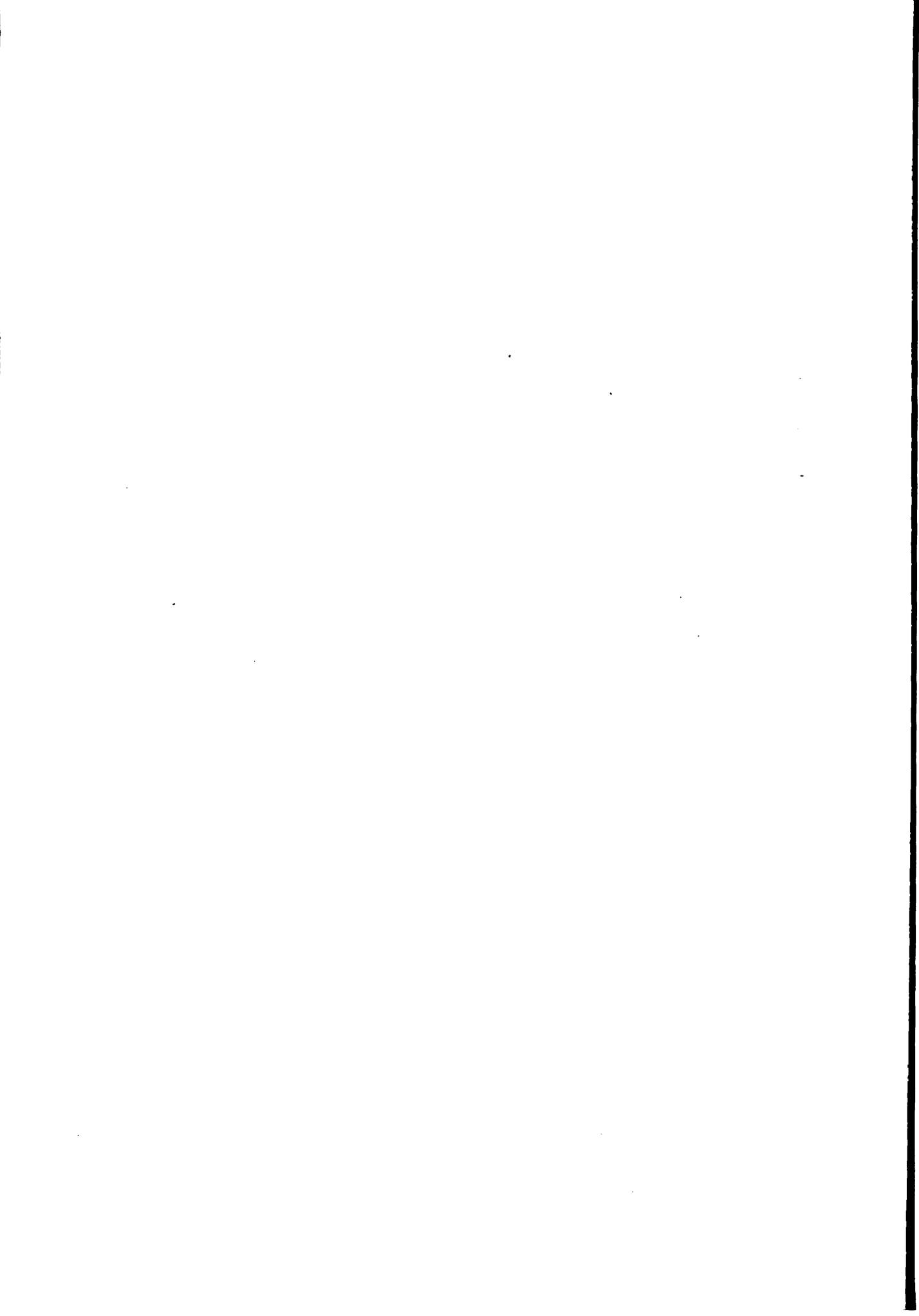
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO URBANO (1970)

(En miles)

Estrato de Ingreso (RD\$)	# Familias (Muestra)	%	Ingreso Mensual por familia	Ingreso Anual	%
0 - 50	82	29	36.00	35,467	6
50.1 - 100	68	24	79.00	64,797	10
100.1 - 300	92	33	168.08	185,780	29
300.1 - Más	39	14	762.27	353,440	55

FUENTE: "Diagnóstico y Estrategia del Desarrollo Agropecuario 1976-1986"

SEA, Santo Domingo.



Es pues de esperarse, que una mejor distribución del ingreso incrementará grandemente la demanda de productos alimenticios tanto frescos como procesados, al mismo tiempo que se produce un incremento de esta demanda por el aumento de la población.

Debido al bajo ingreso promedio y de la desigual distribución de éste, la proporción del ingreso total destinado a la compra de alimentos es bastante elevada en el grueso de la población. El gasto total en alimentos como porcentaje del ingreso total es mostrado en el cuadro No.15, así como la composición porcentual por producto como porcentaje del gasto total en alimentos.

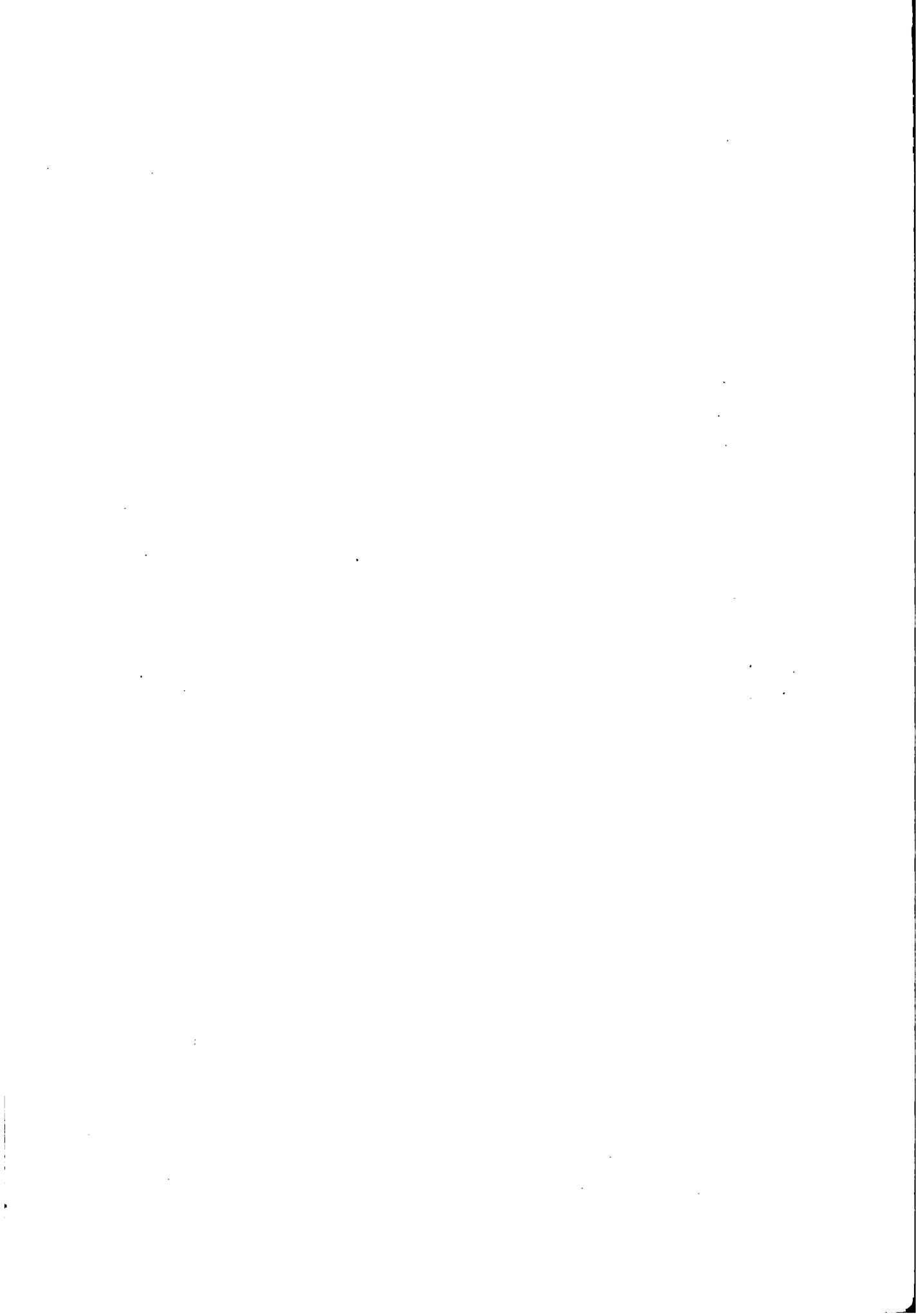
The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data. The second part of the document provides a detailed breakdown of the financial data for the quarter. It includes a table showing the revenue generated from various sources, as well as the associated costs and expenses. The final part of the document concludes with a summary of the overall financial performance and offers recommendations for future improvements. It suggests that by implementing more rigorous controls and streamlining processes, the organization can achieve better financial results in the coming year.

CUADRO 15

COMPOSICION DEL GASTO EN ALIMENTOS POR ESTRATO DE INGRESO EN SANTO DOMINGO

	INGRESO FAMILIAR MENSUAL					
	Menos -50	50.1-100	100.1-200	200. 1-300	300.1 -400	400. 1-600
Gasto mensual (% ingreso total):						
Alimentos, bebidas y tabaco	89.6	57.1	49.6	42.1	37.5	33.5
Composición del gasto: (Productos Seleccionados)						
1.-Arroz	16.8	15.3	11.7	10.2	7.8	5.9
2.-Frijoles	5.0	4.3	3.2	2.8	2.2	2.0
3.-Plátanos	3.4	5.6	5.2	5.3	4.0	4.1
4.-Raíces y Tubérculos 1/	3.9	3.0	2.5	2.3	2.0	1.9
5.-Hortalizas 2/	2.2	2.0	1.3	1.8	1.7	1.8
6.-Carne de Res	6.5	8.0	9.3	10.3	9.0	10.6
7.-Carne de cerdo 3/	1.4	1.5	2.1	2.4	2.1	2.9
8.-Pollo	2.2	2.6	3.8	5.0	4.5	4.8
9.-Leche	4.9	6.2	6.8	6.2	7.4	6.7
10.-Huevos	0.5	0.7	1.1	1.4	1.9	2.1
11.-Aceite	10.1	9.7	7.7	7.3	7.2	5.9
TOTAL.....	56.9	8.9	54.7	55.0	49.8	48.7

1/ Batata, ñame, papa, yautía y yuca. 2/ Guandul, tomate, ayama y cebolla. 3/ Chuletas.
FUENTE: Diagnóstico del Desarrollo Agropecuario 1976-1986, SEA.



Según el cuadro No. 15, a medida que se incrementa el ingreso el porcentaje destinado a alimentos disminuye. Así mismo, cerca de un 15% del presupuesto en alimentos es dedicado al consumo de proteínas de origen animal en el estrato de más bajos ingresos, mientras que el 25% es gastado para ese mismo rubro en el estrato de ingresos más altos.

Tanto los granos, plátanos, raíces y tubérculos y hortalizas constituyen el mayor porcentaje de la canasta del consumidor en el estrato de bajos ingresos (31.3%) y sólo el 15.7% para el estrato más alto.

3.2 Lugares de Compra.

Parece ser que existe una alta correlación entre el nivel del ingreso y la preferencia por cierto tipo de expendio detallista. Como se puede apreciar en el cuadro No. 16, los estratos de más altos ingresos tienden a preferir los supermercados, en tanto que los de bajos ingresos prefieren a los colmados, ventorrillos y pulperías. Sin embargo, el colmado sigue siendo el establecimiento preferido por los consumidores.

DRO NO. 16

REFERENCIA DE COMPRA DE ALIMENTO SEGUN EXPENDIO Y ESTRATOS DE INGRESO EN SANTO DOMINGO.-

GRUPO	% DE LA MUESTRA							
	Ventorrillo	Pulpería	Triciclo	Colmado	Super-colmado	Super-mercado	Mercado Público	Otro
	-	-	15.0	5.0	3.0	46.0	19.0	12.0
lo Alto	1.1	2.3	14.6	10.0	3.7	44.3	6.3	17.7
lo	0.1	2.3	18.0	28.2	6.0	19.6	7.8	18.0
lo Bajo	15.3	3.2	11.8	37.7	1.1	2.0	6.7	22.2
	28.2	5.8	4.8	34.6	7.1	2.8	3.3	13.4
el Total	10.2	3.1	12.6	26.6	4.5	18.5	7.2	17.3

fuente: "Encuesta a Consumidores", Depto. Economía Agropecuaria, SEA.
Santo Domingo, Marzo-Abril, 1977.

En general, los mercados públicos son los principales abastecedores de frutas y hortalizas, aunque los tricicleros han ido tomando parte cada vez más activa en las ventas de frutas, hortalizas y víveres en los sectores de ingresos medios y bajos. Tanto la leche y el pan, así como las carnes fueron los componentes principales de "otros" tipos de establecimientos que se presentan en el cuadro ya que estos productos son vendidos en locales especializados, tales como carnicerías y panaderías.

Un factor relacionado con el ingreso es la frecuencia de compra. El 37.3% de los compradores de altos ingresos realizaban sus compras mensuales, mientras que el 5.5% de los compradores de ingresos bajos las hacían diariamente. Sin embargo,

las compras diarias y semanales prevalecen cuando se incluyen todos los niveles
(Ver cuadro No. 17).

CUADRO No. 17

FRECUENCIA DE COMPRA POR ESTRATO DE INGRESO EN SANTO DOMINGO.-

ESTRATO	F R E C U E N C I A				
	% De La Muestra				
	Diaria	Intermedia	Semanal	Quincenal	Mensual
Alto	13.7	7.8	18.1	23.1	37.3
Medio Alto	21.2	22.1	23.2	15.1	29.4
Medio	32.1	14.1	24.7	5.1	24.0
Medio Bajo	45.6	22.1	22.1	5.3	4.9
Bajo	55.5	16.3	23.7	2.6	1.9
del Total	37.0	15.3	23.0	8.0	16.7

FUENTE: "Encuesta a Consumidores" Marzo - Abril, 1977.-

Departamento de Economía Agropecuaria, SEA.

... ..

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

IV.- SINTESIS DEL DIAGNOSTICO

4.1 Complejidad del Problema: Sus Diferentes Aspectos.

Al analizar las características del sistema de distribución urbana de alimentos en la ciudad de Santo Domingo, y al pretender posteriormente identificar su problemática, se llega a una primera conclusión de que se trata de un problema de gran complejidad que involucra por los menos los siguientes aspectos:

a) Problema de comercialización de los productos agropecuarios (enfoque del agricultor)

En este sentido, la inadecuada distribución urbana, especialmente a nivel mayorista, obstaculiza el flujo ordenado de la producción agropecuaria del campo a la ciudad.

b) Problema de abastecimiento suficiente y oportuno y a precios razonables de productos alimenticios para la población urbana (enfoque del consumidor).

c) Problema de la inadecuada e ineficiencia operativa de las diferentes unidades y agentes que participan en el proceso comercial (enfoque del comerciante).

d) Problemas de congestión de mercados públicos y vías, de insalubridad y aún de inseguridad de ciertas zonas comerciales de mayor congestión (enfoque del Ayuntamiento y del Plan Regulador)

SECRET

SECRET

SECRET

SECRET

SECRET

SECRET

SECRET

e) Problemas de descoordinación de las entidades públicas que pueden y deben intervenir en la solución del problema (enfoque interinstitucional).

4.2 Características del Sistema de Distribución Urbana de Alimentos en Santo Domingo.-

Enfocando el sistema de distribución urbana de alimentos en Santo Domingo bajo los diferentes aspectos mencionados anteriormente, se llega a las siguientes conclusiones:

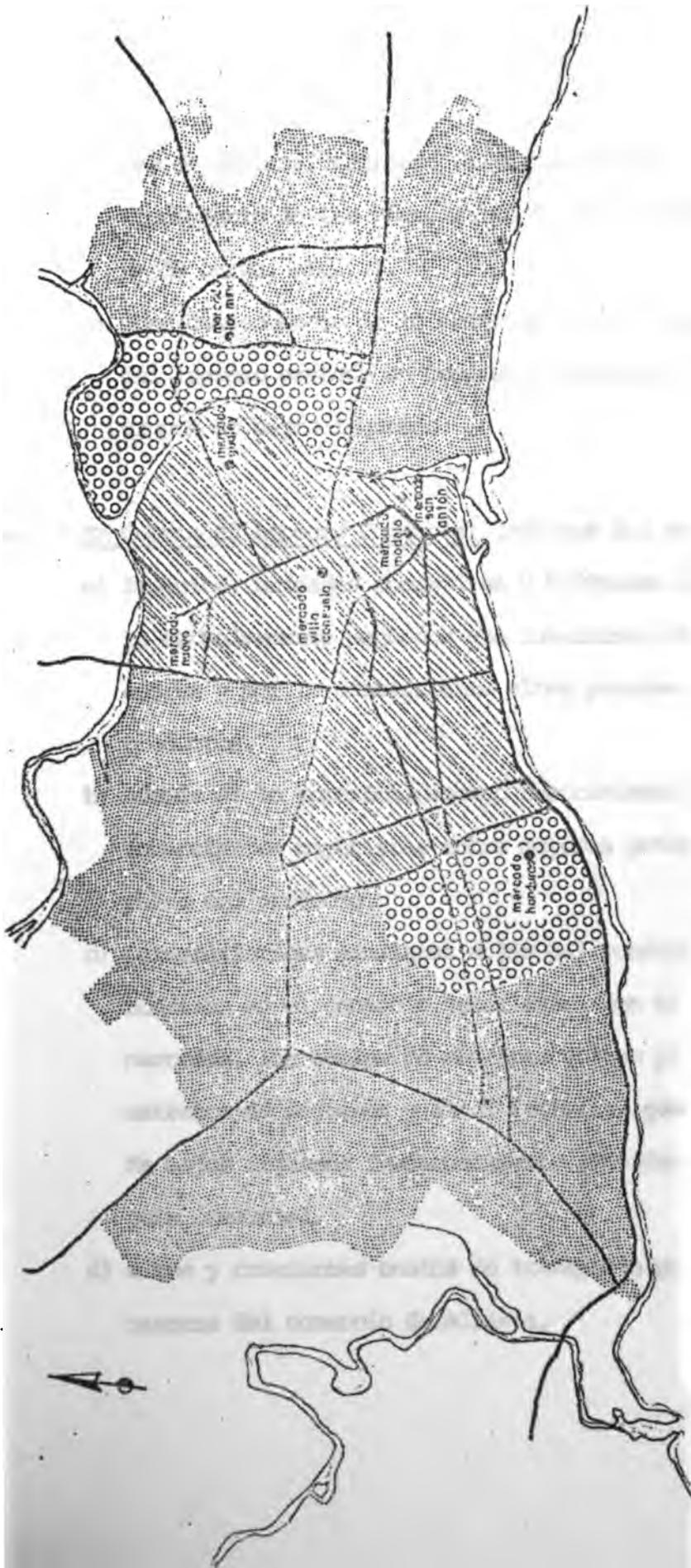
4.2.1 En cuanto a la comercialización de la producción agropecuaria (enfoque del productor).

- a) Escasa participación del productor en la fase de introducción de los productos hasta y en el mercado mayorista.
- b) Escasos servicios públicos de orientación e información al productor para ayudarlo en este proceso.
- c) Falta de instalaciones dentro del mercado mayorista para ayudarlo al manipuleo adecuado de sus productos.

4.2.2 En Cuanto al Abastecimiento de Alimentos (Enfoque del consumidor).

- a) Vastas zonas geográficas de la ciudad desprovistas de infraestructura comercial (ver mapa No. 4 y 5).
- b) Altos y crecientes costos de transporte individual y colectivo para el traslado masivo del consumidor hacia y desde los lugares

... de la ...



▨ zona bien abastecida

⊙ zona regularmente abastecida

▤ zona sin abastecimiento

Nota : datos tomados del documento 23
de la serie SEA - IICA.

MAPA 5: nivel de abastecimiento en santo domingo, 1976.

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..



res de aprovisionamiento (alto precio del combustible, congestión de las vías, falta de colectivización del transporte de carga, etc...).

- c) Como consecuencia de lo anterior, alta y creciente proporción del ingreso gastado en comprar alimentos, especialmente los grupos de bajos ingresos.

4.2.3 En Quanto al Aspecto Comercial (enfoque del sector comercial)

- a) Espacios, unidades operativas y volúmenes de comercio mayorista excesivamente pequeños que determinan altos márgenes, altos costos y por lo consiguiente altos precios de venta de los productos.
- b) Además de lo anterior, escaso conocimiento por parte de los comerciantes mayoristas sobre mejores prácticas para el manejo del producto.
- c) Características similares a las del comercio mayoristas se encuentran en el comercio detallista, con excepción de los supermercados, los cuales no obstante sirven preferentemente a los estratos de medianos y altos ingresos, quedando los sectores de bajos ingresos inadecuadamente servidos por la infraestructura comercial.
- d) Altos y crecientes costos de transporte para el aprovisionamiento del comercio detallista.

... (faint text) ...

4.2.4 En Cuanto al Aspecto Urbanístico

- a) Congestión de tránsito dentro del Mercado Nuevo y en su zona inmediata de influencia. Esto viene determinado por las bajas especificaciones de esta instalación mayorista.
- b) Problemas similares en los otros mercados públicos de la ciudad.

4.2.5 En Cuanto al Enfoque Institucional

El problema básico a este respecto consiste en que, pese a la gran complejidad del problema y a la urgencia en darle una adecuada y pronta solución, ningún organismo oficial está actualmente en condiciones de resolver completamente el problema.

En efecto, se tiene lo siguiente:

- a) A la SEA compete en primera instancia contribuir a resolver el problema en cuanto afecta los intereses de los productores.
- b) A INESPRES compete especialmente el problema de abastecimiento abundante y oportuno de alimentos a la población, a precios razonables, además de estimular la actividad del productor.
- c) Al Ayuntamiento compete la atención a los problemas de tipo urbanístico que son generados como consecuencia del funcionamiento del sistema.
- d) A CEDOPEX como entidad promotora de las exportaciones, tie-

... of the ...
... of the ...
... of the ...
... of the ...

...

... of the ...
... of the ...
... of the ...
... of the ...
... of the ...
... of the ...

... of the ...
... of the ...
... of the ...
... of the ...

... of the ...
... of the ...
... of the ...
... of the ...

ne relación con los niveles de acopio y abastecimiento de alimentos a la ciudad.

4.3 Alternativas Propuestas para la Solución del Problema.-

Resumiendo el contenido básico de las alternativas propuestas hasta la fecha para la solución de los problemas que afectan el sistema de distribución urbana de alimentos en Santo Domingo, se tienen los siguientes planteamientos:

- A. Construcción de una Central Mayorista de Abastecimiento.
- B. Construcción de varios mercados mixtos (mayorista/detallista).
- C. Ampliación de los actuales mercados existentes en la ciudad.

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

V.- PLAN PROPUESTO PARA EL MEJORAMIENTO DEL SISTEMA DE DISTRIBUCION URBANA DE ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE SANTO DOMINGO.-

5.1 Consideraciones y Criterios Fundamentales Utilizados en la Presentación de este Plan.-

Se considera conveniente antes de proceder a la presentación del plan en si, mencionar algunos aspectos de gran importancia, los cuales ayudarán a una cabal comprensión de la propuesta.

- i) Como se dijo anteriormente, la Secretaría de Estado de Agricultura (SEA) es el organismo oficial que en la actualidad se encuentra analizando más de cerca el problema específico de la distribución de productos alimenticios en la ciudad de Santo Domingo en razón del desarrollo futuro de un Plan Nacional de Comercialización de Productos Agropecuarios que contribuya al estímulo de la producción agrícola. La SEA, al cooperar en la solución de los problemas de la distribución urbana de alimentos busca en primer lugar el apoyo a todos aquellos esfuerzos tendientes a mejorar el sistema de mercado de productos agropecuarios, en beneficio preferentemente de los pequeños y medianos agricultores.
- ii) La SEA está plenamente consciente de la gran complejidad del problema; en consecuencia sostiene la necesidad de un gran esfuerzo de coordinación con los otros organismos oficiales para la aplicación de una solución completa.
- iii) La demanda agregada de productos alimenticios por parte de la población consumidora de Santo Domingo representa el mercado individual

THE UNIVERSITY OF CHICAGO LIBRARY

CHICAGO, ILL.

THE UNIVERSITY OF CHICAGO LIBRARY

de mayor importancia en el país. Por lo tanto, se considera que la conducta y actuación de este gran mercado reviste una trascendental importancia para el desarrollo del Proyecto de los "Centros de Servicios Rurales Integrados de Comercialización" (CENSERI). 1/

La ciudad de Santo Domingo está experimentando en la actualidad un rápido crecimiento poblacional y urbanístico. Proyectando las cifras registradas durante los años recientes, se prevé que la ciudad podría contar con unos cuatro millones de habitantes para fines del presente siglo. Esta consideración del crecimiento de la ciudad implica la necesidad de programar soluciones radicales a la problemática de la distribución urbana de alimentos, en función no sólo de las necesidades actuales, sino también de las necesidades que se plantean a mediano y largo plazo.

Santo Domingo es una ciudad que presenta una amplia dispersión urbanística. A ésto se añade la dirección de su actual crecimiento, que se observa básicamente orientado hacia sus dos extremos este y oeste. (ver mapa #6). Este factor de crecimiento implica crecientes dificultades para un fácil abastecimiento de productos alimenticios a todos los sectores de la población, sobre todo si se tienen en cuenta los altos y crecientes costos del transporte.

1/ El CENSERI es un Proyecto que trata de organizar la oferta agrícola a nivel rural a través de las organizaciones de pequeños productores, el cual será desarrollado por la SEA.

El presente informe tiene como finalidad informar a la Junta de Gobierno de la Universidad de los Andes sobre el desarrollo de las actividades de la Oficina de Asesoría Jurídica durante el periodo comprendido entre el 1 de enero de 1971 y el 31 de diciembre de 1971.

1. INTRODUCCIÓN

La Oficina de Asesoría Jurídica de la Universidad de los Andes, creada por el Decreto No. 12.728 del 15 de mayo de 1967, tiene el honor de presentar a la Junta de Gobierno el presente informe sobre su funcionamiento durante el año 1971. Durante este periodo se han desarrollado las actividades previstas en el Decreto mencionado, así como también se han atendido las solicitudes de asesoramiento jurídico que se han presentado a la Oficina.

El presente informe está dividido en tres partes: la primera describe el funcionamiento de la Oficina durante el año 1971; la segunda describe las actividades de asesoramiento jurídico que se han desarrollado; y la tercera describe las actividades de enseñanza de la asignatura de Derecho que se han desarrollado. Durante el año 1971 se han desarrollado las actividades previstas en el Decreto No. 12.728 del 15 de mayo de 1967, así como también se han atendido las solicitudes de asesoramiento jurídico que se han presentado a la Oficina.

El presente informe es un proyecto de texto de organización de los servicios de la Oficina de Asesoría Jurídica de la Universidad de los Andes, elaborado a través de las organizaciones de los sectores de la Universidad de los Andes, en el mes de febrero de 1971.

TENDENCIA ACTUAL
DE CRECIMIENTO



- 1940-1942
- 1943-1946
- 1947-1951
- 1952-1956

- 1957-1961
- 1961-1966
- 1967-1977

Nota: datos de "santo domingo 1969-2000" (caasd)

de santo domingo

ESC. 1:80,000

vi) Considerando el sistema comercial de distribución en sí mismo, o sea en cuanto a tres aspectos fundamentales de estructura, conducta y actuación, no se advierten signos importantes que indiquen tendencias hacia la innovación y modernización del sistema, con excepción de la institución "supermercados" que parecen estar tomando una participación cada vez más activa dentro del sistema, pero que, como es sabido, prestan servicio preferentemente a estratos de medianos y altos ingresos.

Objetivos del Plan.

5.2.1 Con Relación a los Productores/Proveedores.

Objetivo General

Reorganizar y mejorar los diferentes elementos del sistema de distribución urbana de alimentos en tal forma que ofrezca las mayores oportunidades efectivas al sector productor para que participe ventajosamente en estos mercados.

Objetivo Específico.

Realizar las modificaciones que se creen más convenientes dentro del sistema de distribución urbana para brindar el máximo apoyo al desarrollo del Proyecto CIBESI.

5.2.2 Con Relación a las Instituciones Comerciales

a) Racionalizar y mejorar el aprovechamiento de las actuales instalaciones del comercio mayorista (Mercados Públicos).

- b) Dar mejores oportunidades y condiciones a las unidades tanto mayoristas como detallistas que operan dentro de la ciudad para ampliar sus espacios y volúmenes de operación a fin de que puedan estar en condiciones de aumentar su eficiencia operacional.
- c) Contribuir a mejorar los sistemas de aprovisionamiento físico de los expendios que atienden directamente al público consumidor, con el propósito de ayudar a reducir los costos de transporte.
- d) Mejorar las prácticas y métodos de operación de las diferentes unidades de comercio mayorista y detallista.

5.2.3 Con Relación a la Población Consumidora de Santo Domingo.-

- a) Mejorar el abastecimiento de productos alimenticios básicos en todos los sectores de la ciudad, a través del mejoramiento de la infraestructura física comercial en aquellos sectores urbanos que actualmente se hallan desprovistos de la misma.
- b) Prestar atención preferencial al abastecimiento de productos alimenticios básicos a los grupos poblacionales de menores ingresos.

5.2.4 Con Relación a los Aspectos Urbanísticos.-

- a) Contribuir a reducir los problemas de congestión vehicular y peatonal, tanto dentro de los mercados como en sus zonas inmediatas de influencia.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. The second part outlines the procedures for handling discrepancies and errors, including the steps to be taken when a mistake is identified. The third part provides a detailed explanation of the accounting cycle, from identifying transactions to preparing financial statements. The final part of the document discusses the role of the accountant in providing financial information to management and other stakeholders.

The second part of the document focuses on the practical aspects of accounting, such as the use of journals and ledgers. It explains how to record transactions in a journal and how to post them to the appropriate ledger accounts. The document also discusses the importance of balancing the books and the role of the trial balance. The third part of the document discusses the preparation of financial statements, including the income statement, balance sheet, and cash flow statement. The final part of the document discusses the role of the accountant in providing financial information to management and other stakeholders.

The third part of the document discusses the role of the accountant in providing financial information to management and other stakeholders. It emphasizes that the accountant should provide timely and accurate information to help management make informed decisions. The document also discusses the importance of maintaining confidentiality and the role of the accountant in ensuring the integrity of the financial information. The final part of the document discusses the role of the accountant in providing financial information to other stakeholders, such as investors and creditors.

- b) Apoyar en cuanto sea posible la descentralización del comercio mayorista, a fin de contribuir a aliviar la presión que actualmente se ejerce sobre los núcleos de mercados mayoristas actuales.
- c) Contribuir a hacer una utilización más racional y económica de los actuales mercados públicos.

5.2.5 Con Relación al Aspecto Institucional.-

- a) Contribuir a hacer una utilización más productiva de las instalaciones y demás recursos materiales y humanos de organismos públicos que intervienen en el proceso de la comercialización de alimentos, y particularmente de INESPRE.
- b) Contribuir a mejorar el grado de coordinación interinstitucional en la solución armónica y ordenada de los problemas del sistema de distribución urbana de alimentos.

5.3 Naturaleza y Elementos del Plan.-

El plan que se propone para el mejoramiento del sistema de distribución urbana de alimentos comprende dos niveles:

- a) Comercialización a nivel mayorista y
- b) Comercialización a nivel detallista.

El desarrollo del plan se propone en tres etapas:

- a) a corto plazo, b) a mediano plazo y c) a largo plazo.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that proper record-keeping is essential for ensuring the integrity and reliability of the data used in various reports and analyses. This section also outlines the specific procedures and protocols that must be followed to ensure that all information is recorded correctly and consistently.

The second part of the document focuses on the implementation of these procedures and protocols. It provides detailed instructions on how to set up the necessary systems and processes to support the recording and management of data. This includes information on the selection of appropriate software, the training of staff, and the establishment of clear roles and responsibilities. The goal is to ensure that everyone involved in the process understands their part and is working towards the same objectives.

The final part of the document discusses the ongoing monitoring and evaluation of the system. It stresses that the implementation of the procedures is not a one-time event but a continuous process. Regular reviews and audits are necessary to identify any issues or areas for improvement. This section also provides guidance on how to collect feedback from staff and other stakeholders to ensure that the system remains effective and user-friendly over time.

La lógica que trata de fundamentar este plan es la de impedir que continúen agravándose los problemas de distribución urbana (programas a corto plazo), tomando algunas medidas conducentes a facilitar y hacer menos costosa la aplicación de soluciones posteriores (programa de largo plazo).

Es decir, que en la presentación de este plan se ha creído conveniente reevaluar las tres alternativas que habían sido propuestas con anterioridad, 1/ utilizando sus elementos en tal forma que entren a formar parte de la ejecución de un plan a ejecutarse en diferentes etapas sucesivas.

A. Programa "A" a Corto Plazo.

A.1 A Nivel Mayorista

A.1.1 Ampliación del actual Mercado Nuevo, con creciente participación en el mismo por parte de los productores organizados a través del Proyecto CENSERI.

A.1.2 Reorganización del actual Mercado Nuevo, en sus aspectos operativo y administrativo.

A.2 A Nivel Detallista.

A.2.1 Mejoramiento de los mercados públicos detallistas que operan en la ciudad, a fin de prestar un mejor servicio al público consumidor.

1/ Véase Documentos #23 y #30 de la Serie SEA/IICA.-

1. Die ersten drei Absätze des § 1 Abs. 1 S. 1 des Grundgesetzes
 sind in der Fassung des Grundgesetzes vom 23. April 1949
 zu verstehen. Die nach dem Grundgesetz vom 23. April 1949
 erlassenen Gesetze sind in der Fassung des Grundgesetzes
 vom 23. April 1949 zu verstehen.

2. Die nach dem Grundgesetz vom 23. April 1949
 erlassenen Gesetze sind in der Fassung des Grundgesetzes
 vom 23. April 1949 zu verstehen. Die nach dem Grundgesetz
 vom 23. April 1949 erlassenen Gesetze sind in der Fassung
 des Grundgesetzes vom 23. April 1949 zu verstehen.

3. Die nach dem Grundgesetz vom 23. April 1949
 erlassenen Gesetze sind in der Fassung des Grundgesetzes
 vom 23. April 1949 zu verstehen. Die nach dem Grundgesetz
 vom 23. April 1949 erlassenen Gesetze sind in der Fassung
 des Grundgesetzes vom 23. April 1949 zu verstehen.

4. Die nach dem Grundgesetz vom 23. April 1949
 erlassenen Gesetze sind in der Fassung des Grundgesetzes
 vom 23. April 1949 zu verstehen. Die nach dem Grundgesetz
 vom 23. April 1949 erlassenen Gesetze sind in der Fassung
 des Grundgesetzes vom 23. April 1949 zu verstehen.

5. Die nach dem Grundgesetz vom 23. April 1949
 erlassenen Gesetze sind in der Fassung des Grundgesetzes
 vom 23. April 1949 zu verstehen. Die nach dem Grundgesetz
 vom 23. April 1949 erlassenen Gesetze sind in der Fassung
 des Grundgesetzes vom 23. April 1949 zu verstehen.

A.2.2 Mejoramiento de los sistemas de abastecimiento a los expendios individuales localizados en los diferentes sectores de la ciudad, pero con preferencia en aquellos localizados en zonas de bajos ingresos.

B. Programa "B" a Mediano Plazo.

Mejoramiento, ampliación y construcción de varios mercados públicos mixtos (mayoristas-detallistas) en la ciudad.

C. Programa "C" a Largo Plazo.

Construcción de una moderna central mayorista de abastecimiento para la ciudad de Santo Domingo.

1. The first part of the text discusses the importance of maintaining accurate records.

2. It highlights the need for regular audits and the role of management in this process.

3. The second part of the text focuses on the challenges faced by organizations in implementing these practices.

4. It identifies common obstacles such as lack of resources and employee resistance.

5. The third part of the text offers practical solutions to these challenges.

6. It suggests strategies for building a strong internal control system and fostering a culture of accountability.

7. The final part of the text concludes by emphasizing the long-term benefits of effective internal controls.

8. It states that a robust internal control system is essential for organizational success.

9. The text also notes that regular monitoring and evaluation are necessary to ensure the system remains effective.

10. Finally, it encourages organizations to continuously improve their internal control practices.

5.4 Programas Específicos del Plan.

5.4.1 Programa "A" a Corto Plazo.

5.4.1.1 Proyecto A.1 a Nivel Mayorista.

Subproyecto A.1.1 Ampliación del actual Mercado Nuevo, con creciente participación de los productores organizados a través del Proyecto CENSERI.

a) Objetivos Específicos.

- i) Utilizar más eficiente y ordenadamente las instalaciones del actual Mercado Nuevo.
- ii) Dar oportunidad a los productores organizados a través de la implementación del Proyecto CENSERI de participar en el comercio mayorista de Santo Domingo y beneficiarse de las oportunidades que él ofrece.
- iii) Introducir factores efectivos de competencia en el mercado mayorista urbano, a fin de forzar la adopción de prácticas mejoradas de comercialización.

b) Acciones que se desarrollarán y estrategias que se adoptarán para implementar estos objetivos!

- i) En primer término, será necesario modificar el reglamento vigente en la administración de los mercados públicos de Santo Domingo, a fin de posibilitar el acceso de los productores organiza-

desplazados por los productores. Lo que se tiene previsto con relación a estos mayoristas desplazados es trasladarlos como comerciantes detallistas a los actuales mercados públicos que presentan locales desocupados o hacia nuevos mercados públicos que sean establecidos (Programa A.2.1).

c) Entidades que Participan:

- 1.- SEA, Departamento de Economía Agropecuaria
- 2.- Ayuntamiento del Distrito
- 3.- CEDOPEX

Subproyecto A.1.2 Reorganización del actual mercado Nuevo, en lo referente a sus aspectos operativos y administrativo.

a) Objetivos Específicos

- i) Facilitar el acceso y operación de todas aquellas personas que utilizan el Mercado Nuevo, sean estos proveedores, empleados, etc.
- ii) Reducir la congestión peatonal y vehicular tanto dentro como fuera del Mercado Nuevo.
- iii) Contribuir a lograr un aprovechamiento más racional y eficiente de las instalaciones del Mercado Nuevo.

iv) Dotación de servicios adecuados a la cuantía de los usuarios (agua, luz, teléfono, sanitarios, etc.)

b) Elementos de esta Reorganización.

i) Cambio de Horario.

Se recomienda anticipar la hora de apertura del mercado a las 4:00 A. M., previo mejoramiento de la iluminación.

El mercadeo a nivel mayorista en la madrugada es norma general en todos los mercados mayoristas en América Latina. Esto permite las transacciones a horas más frescas y provee de más tiempo a los camiones que traen los productos para el descargo en el mercado. Por lo demás, los camiones que ingresan con alimentos prefieren viajar de noche y descargar en la madrugada. Esto es particularmente beneficioso en climas calurosos como el de la República Dominicana.

ii) Tránsito Interno.

El tránsito interno de vehículos en el Mercado Nuevo debe reducirse al mínimo. Se propone un horario restringido de 4:00 A. M. a 8:00 A. M. A partir de las 8:00 A. M. no deberá permitirse la circulación de ningún vehículo, especialmente ca-

1. The first part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

10

2. The second part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

3. The third part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

4. The fourth part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

5. The fifth part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

6. The sixth part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

7. The seventh part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

8. The eighth part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

9. The ninth part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

10. The tenth part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

11. The eleventh part of the document is a list of names of people who have been

mentioned in the report. The names are listed in alphabetical order.

12. The twelfth part of the document is a list of names of people who have been

miones. Para la salida de productos y traslado desde los puestos de venta mayorista se deberán usar carretillas y elementos manuales. Los vehículos que vayan a retirar productos del Mercado Nuevo, contarán con parqueos localizados alrededor del mismo.

Las camionetas que dan servicio hacia y desde el mercado deberán censarse e inscribirse con un sello distintivo.

iii) Tránsito Externo.

De la misma forma en que debe introducirse un orden rígido en el tránsito interno del mercado, deberá implantarse un orden en sus alrededores; ya que un mal funcionamiento del tránsito circundante podría entorpecer sus operaciones de manera considerable. Además de parqueos permitidos y de vías anchas que permitan el desarrollo de movimiento a un buen número de vehículos, se deberá prestar especial atención al sentido de las calles, a su conexión con otras arterias principales o secundarias y a la correcta observación de las normas legales a establecer (prohibición de estacionamiento, parqueo o determinadas horas, etc.)

c) Entidades que Participan

Ayuntamiento del Distrito Nacional.

oblasti vzhledom na to, ze v tomto oboru
je potreba vykonat rozsahlejsi prace
pro vyhledani vhodnych opatreni, kterymi
by se mohlo zabránit dalšímu rozvoji
nepříznivých poměrů.

Je třeba také vzít v úvahu, že v tomto
oboru je nutno vykonat rozsahlejsi prace
pro vyhledani vhodnych opatreni, kterymi
by se mohlo zabránit dalšímu rozvoji
nepříznivých poměrů.

(ii) Závěry z práce

1. Vzhledem k tomu, že v tomto oboru
je potreba vykonat rozsahlejsi prace
pro vyhledani vhodnych opatreni, kterymi
by se mohlo zabránit dalšímu rozvoji
nepříznivých poměrů, je nutno vykonat
rozsahlejsi prace pro vyhledani vhodnych
opatreni, kterymi by se mohlo zabránit
dalšímu rozvoji nepříznivých poměrů.
2. Je třeba také vzít v úvahu, že v tomto
oboru je nutno vykonat rozsahlejsi prace
pro vyhledani vhodnych opatreni, kterymi
by se mohlo zabránit dalšímu rozvoji
nepříznivých poměrů.

Práce v tomto oboru je nutno vykonat

2) Práce v tomto oboru je nutno vykonat

Práce v tomto oboru je nutno vykonat

5.4.1.2 Proyecto A.2 A Nivel Detallista

Subproyecto A.2.1. Mejoramiento de los Mercados Públicos Detallistas que operan en la ciudad, a fin de prestar un mejor servicio al público consumidor.

a) Objetivos.

i) Este subproyecto persigue como objetivo principal al subsanar el déficit de instalaciones de infraestructura física comercial de carácter público, en beneficio preferente de aquellos sectores urbanos habitados por grupos humanos de menores ingresos.

ii) Además, se pretende con esta medida contribuir a reducir la congestión peatonal y vehicular existente en los mercados Nuevo, Modelo y Villa Consuelo, y particularmente la ocasionada por la afluencia del público consumidor a los mismos.

b) Ubicación de los nuevos mercados públicos detallistas.

Ante todo, debe procurarse que todos los mercados públicos de Santo Domingo tengan una utilización plena, con el fin de aprovecharlos al máximo. La condición básica para lograrlo es procurar que estos mercados presten un adecuado servicio al público comprador, consistente en un completo

... .. S.I.A.
... .. S.A.
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... .. (d)
... ..
... ..
... ..
... ..

surtido, precios razonables, control higiénico, amplios horarios de atención, etc. Los principales criterios que deben guiar la selección de los sitios para la construcción de estos nuevos mercados públicos detallistas son los siguientes:

- i) Accesibilidad a estos sitios a través de amplias calles y/o. avenidas.
- ii) Disponibilidad de terrenos suficientes para construir una cantidad adecuada de puestos de venta al detalle, de acuerdo a las necesidades de la población a servir.
- iii) Ubicación de estos sitios preferentemente en sectores de alta densidad poblacional correspondientes a grupos socioeconómicos de bajos ingresos.
- iv) Lugares donde se registre tendencia de expansión urbanística.

Al observar las características de la ciudad que se presentan en los mapas Nos. 1, 2, 4, 5, 6, 7, y 8 se llega a la primera aproximación de que tales mercados se deberían construir en varios de los sectores identificados en los mapas 7 y 8 como a, b, c, d, e, f, g, h, i, j, k, n.

c) Adjudicación de locales.

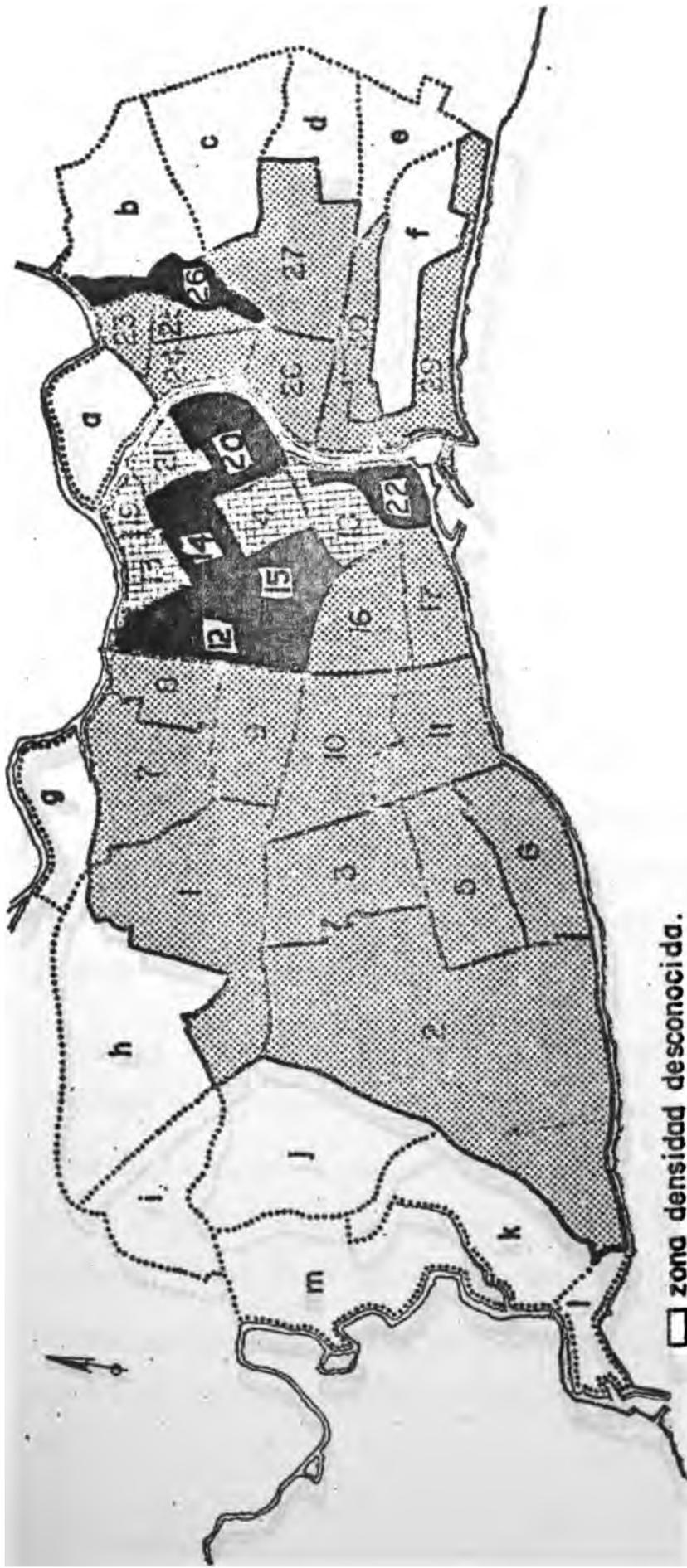
Como se mencionó al explicar la estrategia en la implementación del subproyecto A.1.1, los comerciantes mayoristas que vayan siendo desplazados del Mercado Nuevo serán tomados en cuenta con prioridad.

-admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board

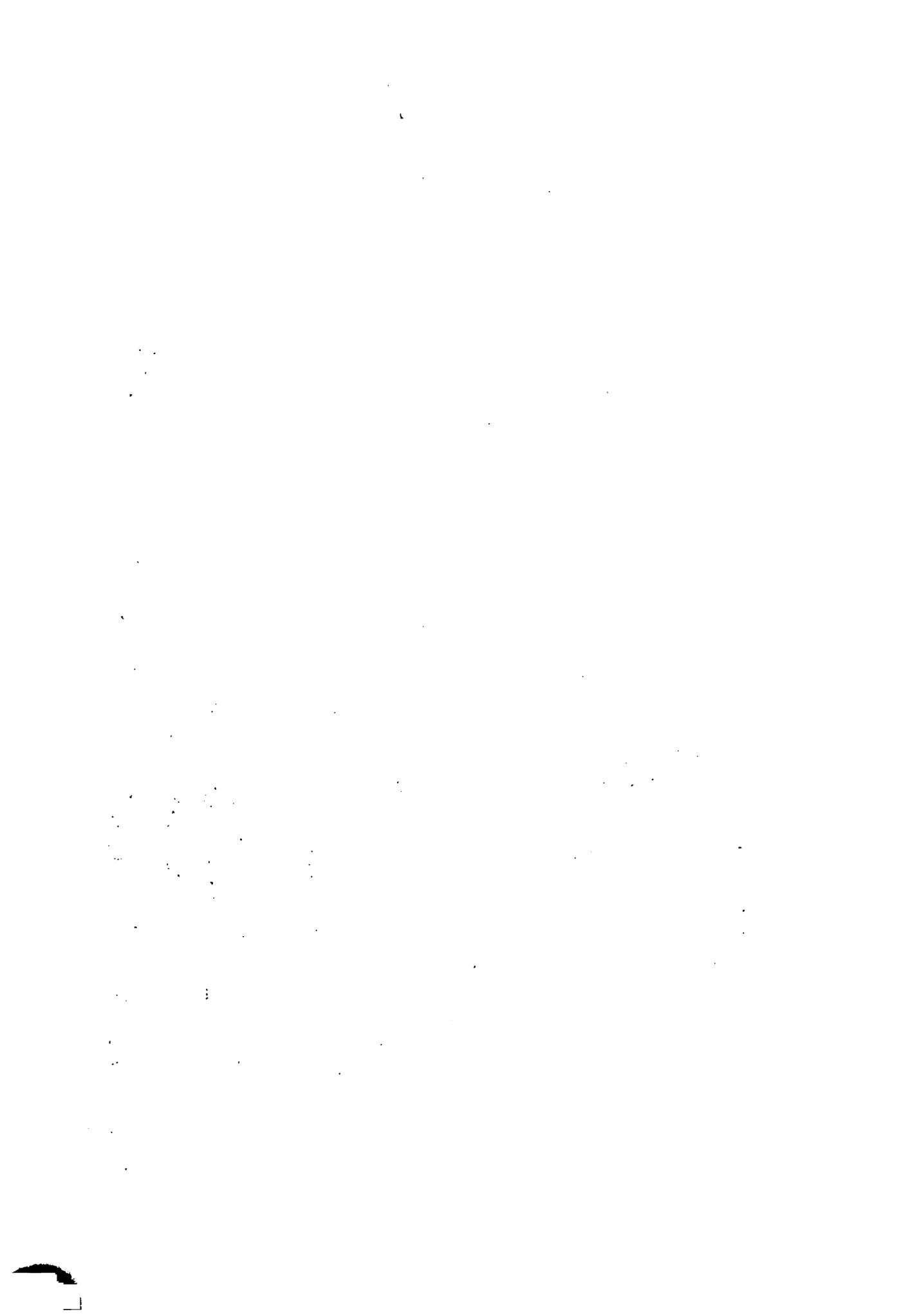
- (i) -admission to the school, and the school board
- (ii) -admission to the school, and the school board
- (iii) -admission to the school, and the school board
- (iv) -admission to the school, and the school board

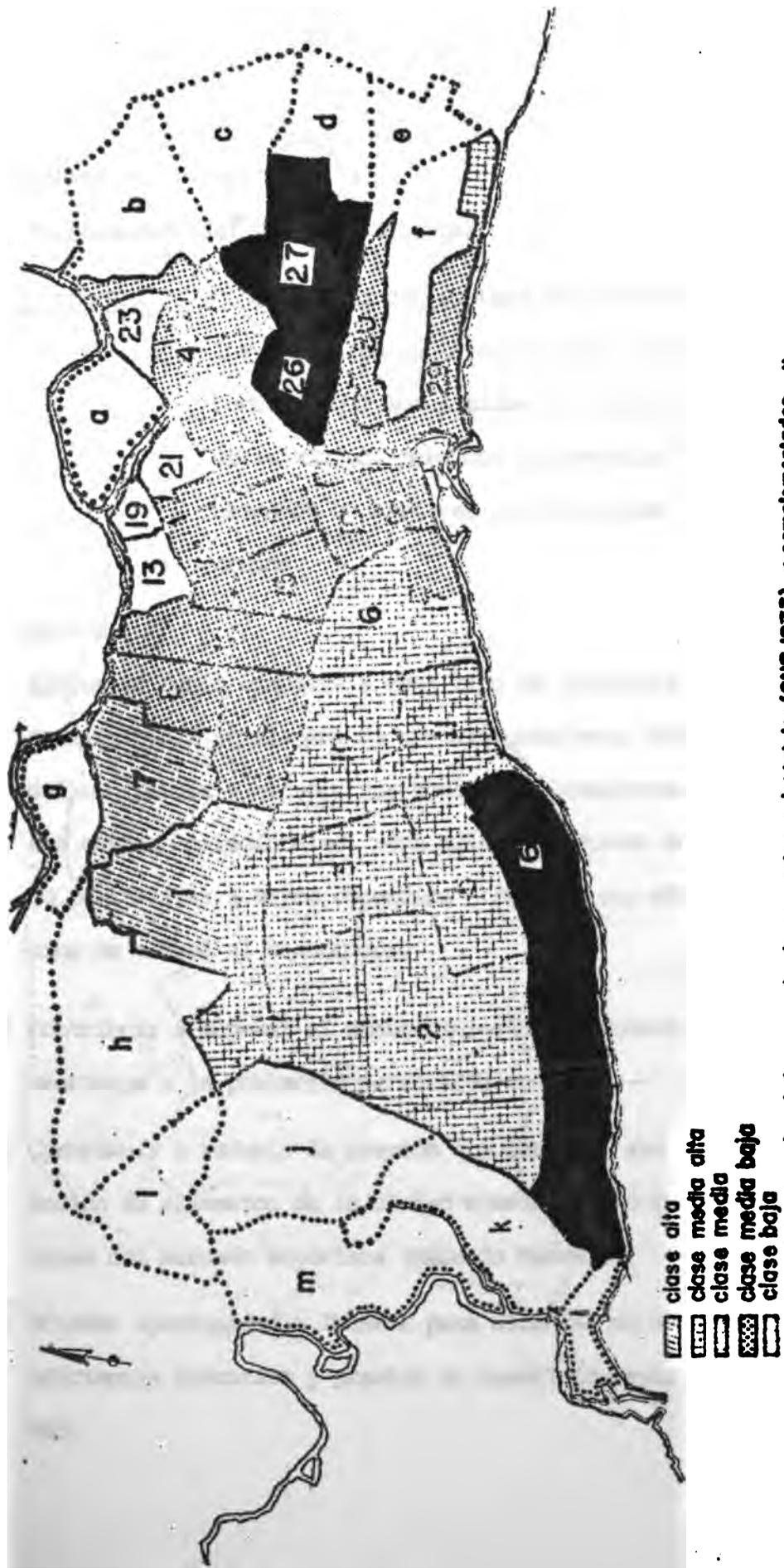
-admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board

-admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board
 -admission to the school, and the school board



MAPA 7: santo domingo, densidades censo 1970 (o.n.e.)





MAPA 8: estratificación socio-económica en sanjo domingo

20

1911

1912

1913

1914

1915

1916

1917

1918

1919

1920

1921

1922

1923

1924

1925



d) Entidades que participan.

Ayuntamiento del Distrito Nacional.

Subproyecto A.2.2. Mejoramiento del sistema de abastecimiento de los expendios individualizados (colmados y supercolmados) localizados en diferentes sectores de la ciudad, pero con preferencia en aquellos ubicados en sectores poblacionales de bajos ingresos.

a) Objetivos.

- i) Apoyar en forma efectiva a este tipo de institución detallista, facilitándole su sistema de aprovisionamiento, con lo cual podrá contribuir a reducir sus costos de transporte y en general sus costos operacionales. Con ello se pretende en último término posibilitar a estos expendios a reducir sus márgenes y precios de venta al consumidor.
- ii) Contribuir a mejorar el abastecimiento de productos básicos alimenticios a la población de escasos recursos.
- iii) Contribuir a reducir la presión que sobre el sistema de distribución de alimentos de la ciudad ejerce el uso cada vez más intenso del mercado mayorista (Mercado Nuevo).
- iv) Brindar oportunidad a INESPRES para alcanzar un mayor grado de eficiencia operativa y prestar un beneficio mayor a la comunidad.

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that proper record-keeping is essential for transparency and accountability, particularly in the context of public administration and financial management. The text notes that such records should be accessible to the public and should be maintained in a secure and organized manner.

2. The second part of the document addresses the issue of data privacy and security. It highlights the need to protect sensitive information from unauthorized access and disclosure. The text suggests implementing robust security measures, such as encryption and access controls, to ensure the confidentiality and integrity of the data. It also mentions the importance of regular security audits and updates to protect against evolving threats.

3. The third part of the document focuses on the role of technology in improving efficiency and effectiveness. It discusses the benefits of digitalization and automation in various processes, such as data collection, analysis, and reporting. The text suggests investing in modern technology and providing training to staff to ensure they can effectively utilize these tools. It also notes that technology can help reduce errors and streamline workflows, leading to better overall performance.

4. The fourth part of the document discusses the importance of collaboration and communication. It emphasizes that successful outcomes often require the input and cooperation of multiple stakeholders. The text suggests establishing clear lines of communication and fostering a culture of openness and transparency. It also mentions the need for regular meetings and reports to keep everyone informed and aligned with the organization's goals.

5. The fifth part of the document addresses the issue of resource allocation and budget management. It highlights the need to ensure that resources are used efficiently and effectively. The text suggests developing a clear budget and monitoring it closely to avoid overspending. It also mentions the importance of identifying areas where resources can be better utilized and making adjustments as needed. The text notes that effective resource management is key to achieving the organization's mission and vision.

v) Aprovechar las facilidades y oportunidades que ofrecen las organizaciones de detallistas existentes en Santo Domingo.

b) Descripción del Subproyecto.

- Participantes. En el desarrollo de este proyecto participan dos clases de entidades principalmente. Una es la entidad pública de comercialización, INESPRES y las otras son las asociaciones de detallistas legalmente constituidas en Santo Domingo.
- Papel de INESPRES. INESPRES desempeñará la función fundamental de abastecer en forma sistemática de productos alimenticios básicos a las organizaciones de detallistas existentes en Santo Domingo. Para ello este organismo deberá establecer un departamento especial de abastecimiento con personal y otros recursos propios y suficientes.
- Productos que serán abastecidos. En una primera etapa, los productos objeto del abastecimiento por parte de INESPRES serán aquellos que, siendo manejados por este organismo, sean considerados como de primera necesidad por todos los estratos de la población dominicana. Estos productos pueden incluir en una primera etapa arroz, habichuelas, plátanos y aceite.
- A quienes abastece INESPRES. Como se dijo anteriormente, se trata de aprovechar la infraestructura y funcionamiento de las organizaciones de detallistas ya existentes en Santo Domingo.

who are not the only contributors to the development of the world.

There is a need for a more comprehensive approach to development.

THE NEED FOR A NEW APPROACH TO DEVELOPMENT

The traditional approach to development has been based on the idea of economic growth. This approach has led to a number of problems, including environmental degradation, social inequality, and a loss of cultural identity. It is time to re-examine our assumptions about development and to seek a more holistic and sustainable approach.

The traditional approach to development has been based on the idea of economic growth. This approach has led to a number of problems, including environmental degradation, social inequality, and a loss of cultural identity. It is time to re-examine our assumptions about development and to seek a more holistic and sustainable approach.

THE NEED FOR A NEW APPROACH TO DEVELOPMENT

The traditional approach to development has been based on the idea of economic growth. This approach has led to a number of problems, including environmental degradation, social inequality, and a loss of cultural identity. It is time to re-examine our assumptions about development and to seek a more holistic and sustainable approach.

THE NEED FOR A NEW APPROACH TO DEVELOPMENT

The traditional approach to development has been based on the idea of economic growth. This approach has led to a number of problems, including environmental degradation, social inequality, and a loss of cultural identity. It is time to re-examine our assumptions about development and to seek a more holistic and sustainable approach.

Por lo consiguiente, INESPRES no tratará de crear nuevas organizaciones sino utilizar las que ya existen y funcionan normalmente.

- A cuántos detallistas individuales abastecerá INESPRES.

Si se logra una adecuada organización y eficiente funcionamiento del departamento especializado de INESPRES del cual se habló anteriormente, se podría pensar en abastecer a unos 300 colmados esparcidos por lugares críticos de la ciudad en un lapso no mayor de dos años.

- Proceso de selección de los afiliados. Los comerciantes detallistas objeto de este proyecto deberán ser seleccionados cuidadosamente, ya que cuando se inicia una actividad de este tipo siempre se corre el riesgo de incluir en el programa personas que no reúnen los requisitos indispensables de seriedad en el cumplimiento de sus obligaciones.

Algunos de estos requisitos podrían ser:

- i) Trayectoria de por lo menos cinco años en el comercio detallista.
- ii) Volumen de operaciones no inferior a RD\$3,000 (tres mil pesos) mensuales.
- iii) Buena presentación y condiciones higiénicas del local.
- iv) Experiencia comprobada en el manejo de los productos contemplados en el proyecto.

For the purpose of this report, the following information is provided:

1.0

The following information is provided for your information:

It is noted that the information provided in this report is for informational purposes only and should not be used as a basis for any decision-making process. The information is provided as a service to the client and is subject to change without notice.

The information provided in this report is based on the data provided to the analyst. It is the responsibility of the client to ensure that the data provided is accurate and complete. The analyst has conducted a thorough review of the data and has identified the following trends and patterns.

The information provided in this report is for informational purposes only and should not be used as a basis for any decision-making process. The information is provided as a service to the client and is subject to change without notice.

The information provided in this report is for informational purposes only and should not be used as a basis for any decision-making process. The information is provided as a service to the client and is subject to change without notice.

The information provided in this report is for informational purposes only and should not be used as a basis for any decision-making process. The information is provided as a service to the client and is subject to change without notice.

Respectfully,
[Signature]

- v) Solvencia moral y económica comprobada por la asociación.
 - vi) Capacidad de endeudamiento con respaldo propio o fiadores hasta por RD\$3,000.
 - vii) Actitud positiva hacia el progreso e innovación.
 - viii) Ubicación del negocio en sectores poblacionales de ingresos relativamente bajos.
- Procedimientos para la entrega de la mercancía.

En este aspecto se identifican dos alternativas diferentes:

- a) INESPRES entrega la mercancía en las bodegas de la Asociación;
- b) Entrega directamente en los expendios de los afiliados. La selección de una u otra alternativa dependerá de las facilidades de que dispongan las asociaciones. La primera alternativa resulta mucho más fácil, ágil, menos costosa y menos riesgosa para INESPRES; pero en cambio no garantiza el logro de los objetivos propuestos.

En todo caso debe tenerse muy presente que en cualquier forma debe suministrarse al detallista un servicio de entrega a domicilio, pues precisamente para el caso de Santo Domingo, en el transporte radica una de las fuentes más importantes del encarecimiento de los alimentos al consumidor.



- Modalidad de Crédito. Además del servicio de entrega a domicilio INESPRES dará facilidades de crédito al detallista o a su asociación respectiva. Este crédito tendrá un plazo de unos 30 días, por los cuales el beneficiario pagará una tasa módica de interés.
- Precios. Los precios a los cuales venderá INESPRES serán precios del mercado. El beneficio principal del proyecto no consistirá en una gran diferencia de precios sino en: a) Garantía y un abastecimiento oportuno, suficiente y estable al detallista y b) Buen servicio al consumidor.
- Compromiso de parte del detallista afiliado. El detallista afiliado a este sistema de abastecimiento se compromete básicamente a vender al público los productos suministrados por INESPRES a los precios estrictamente fijados por un Comité Especial de vigilancia que se reunirá mensualmente para programar las operaciones.

5.4.2 Programa "B" a Mediano Plazo.

"Mejoramiento, ampliación y/o construcción de varios mercados públicos mixtos (mayorista/detallista) en la ciudad".

a) Objetivo

- i) Contribuir a disminuir los problemas de congestión urbanística, que actualmente es generada por la expansión acelerada de operaciones del Mercado Nuevo.

- ii) Aumentar las facilidades de abastecimiento de amplios sectores de la ciudad que actualmente se hallan desprovistos de adecuada infraestructura comercial
- iii) Contribuir a minimizar las dimensiones de una Central Mayorista de abastecimiento que parece inevitable para el largo plazo en Santo Domingo.
- iv) Contribuir a la creación de una red de mercados públicos adecuada a la ciudad de Santo Domingo que estructure las bases para la posterior instalación de una Central Mayorista de Abastecimiento que constituiría el vértice del sistema.

b) Naturaleza del Programa.

Este programa consistirá en la dotación de dos mercados adicionales para la ciudad de Santo Domingo. Estos mercados públicos funcionarán en forma similar al actual mercado Nuevo, o sea que desempeñarán las funciones de mayoristas y detallistas.

El mapa #9 señala los lugares donde se considera conveniente construir estos dos mercados mixtos. El uno es en Los Minas donde actualmente se encuentra el mercado (de uso parcial) y el otro en el cruce de Las Caobas, cerca de la Autopista Duarte y la prolongación de la Ave. "27 de Febrero". Ambos servirán a los sectores oriental y occidental de

Handwritten text, possibly a title or header, oriented vertically on the left side of the page.



la ciudad, que actualmente se encuentran deficitarios de este tipo de servicio y muy especialmente el primero.

De ser posible, en estos nuevos mercados mixtos también deberá darse la oportunidad de adjudicación de locales a los grupos organizados de productores en desarrollo del Proyecto CENSERI.

5.4.3 Programa "C" a Largo Plazo.

Construcción de una moderna Central Mayorista de Abastecimiento para la ciudad de Santo Domingo.

a) Objetivos

Con respecto a los objetivos que se pueden lograr a través de la construcción y puesta en marcha de una Central Mayorista de Abastecimiento, no sobra aclarar que los objetivos previstos a través de la implementación de un programa de este tipo no podrán obtenerse si el programa en sí mismo no es llevado a cabo adecuadamente, y con el apoyo de varias actividades complementarias que se mencionan más adelante. En otras palabras, lo que aquí se quiere aclarar es que una Central Mayorista de Abastecimiento por sí sola contribuye a resolver algunos problemas de tipo urbano, pero si no se le complementa con otras medidas correctivas, no transforma el sistema de comercialización.

Para mayor claridad, conviene desglosar estos objetivos en varios aspectos.

1) Con relación a los productores/proveedores.

Organizada adecuadamente, una Central Mayorista de Abastecimien-

to ofrece una gran oportunidad para que los productores, y especialmente aquellos debidamente organizados, puedan beneficiarse de las ventajas que ofrece la participación en las funciones del comercio mayorista en los grandes centros urbanos 1/.

Como es obvio, el logro de este objetivo requiere de un largo y difícil trabajo de organización previa de los productores, a fin de que puedan conformar una oferta sólida, bien programada y ordenada de productos de buena calidad y técnicamente empacados.

ii) Con Relación al Comercio Mayorista.

Por lo general, una nueva central mayorista de abastecimiento constituye un reto para el gremio de comerciantes mayoristas, debido a los diferentes factores de competencia, que pueden introducirse al establecerse la nueva central. En efecto, programas tales como servicios de información de precios y mercados, subastas, bolsas agropecuarias, certificación de calidad, organización de asociaciones de detallistas y similares, representan fuerzas importantes para forzar mejores y más eficientes prácticas de comercialización en el comercio mayorista de estos productos.

A tales estímulos, como es de esperarse, no responden todos los comerciantes mayoristas en idéntica forma. Los más capacitados, dinámicos y agresivos, detectan las mejores oportunidades del mercado y tratan de aprovecharlas al máximo integrándose vertical-

1/ Ejemplos de esto podría ser GEAGESP (Central Mayorista de Abastecimiento de Sao Paulo, Brasil), en la cual participa activamente la Central de Cooperativas de Agricultores COTIA y la Federación Nacional de Arroceros (FEDEARROZ) en CABS, Bogotá.

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..
... ..

... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

... ..
... ..
... ..

mente hacia atrás (contratos de productores) y hacia adelante (contratos con detallistas de gran volumen), ampliando su línea de productos; sus prácticas de manipuleo y adicionando y/o mejorando ciertas funciones claves de comercialización tales como clasificación y selección, empaque y compra-venta. Estos comerciantes prosperan a expensas de un gran número de comerciantes pequeños, tradicionales, ineficientes, que van siendo desplazados progresivamente de la nueva central. En otras palabras, un objetivo importante del establecimiento de de una Central Mayorista de Abastecimiento es el de lograr una más adecuada estructura, conducta y actuación del sector mayorista.

iii) Con Relación al Comercio Detallista.

Para el comerciante detallista la Central surte variados efectos. Por lo general, todos se pueden surtir mejor que antes, pero esa ventaja es aprovechada mejor por el detallista organizado y que opera grandes volúmenes. Un aspecto importante que debe considerarse aquí es el impacto de la ubicación de la nueva central sobre los costos de transporte de los detallistas que quedan relativamente más distantes de aquella. Por esto es muy importante complementar el programa de la Central con programas de apoyo a organizaciones existentes de detallistas, a fin de que minimicen sus costos de transporte, lo que les facilitaría reducir sus márgenes de operación y en último término sus precios de venta al público.

THE HISTORY OF THE

... of the ...

iv) Con Relación a los Aspectos Urbanísticos.

Es casi absolutamente seguro que los problemas de tránsito interno dentro del mercado se eliminan con una central mayorista.

El grado en que esto se logra depende de la amplitud de las vías, y del orden que se imponga dentro del mercado.

No ocurre lo mismo con la congestión fuera del mercado. Si la central no está dotada de vías de acceso muy amplias, se formarán grandes cuellos de botella en las vías vehiculares mediatas a la misma.

Con relación al aspecto urbanístico vale la pena también mencionar el importante papel que puede llegar a jugar el establecimiento de una central mayorista de abastecimiento para desarrollar ciertos sectores de la ciudad hacia fines deseados por las autoridades. Cuando estas centrales se planifican adecuadamente, su implantación puede servir para que en sus zonas inmediata de influencia se desarrollen ordenadamente grandes complejos de viviendas populares, cuyos habitantes se benefician en forma directa del mercado mayorista.

v) Con Relación a los Consumidores.

Las experiencias obtenidas en ciudades como Bogotá y San Pablo han demostrado que las centrales mayoristas de abastecimiento, además de constituir importantes fuentes de aprovisionamiento para el comercio detallista, ofrecen oportunidades de amplio surtido, producto fresco, precio bajo y comodidad a ciertos grupos de consumi-

dores urbanos principalmente aquellos de carácter institucional que utilizan la Central para realizar la compra de sus alimentos.

Dependiendo de la ubicación de la nueva central que se construya en Santo Domingo, grandes grupos de consumidores podrían beneficiarse directamente realizando sus compras en ella, sujetándose a las normas de venta mínima a establecerse.

De todas maneras, y dependiendo siempre del grado en que se lleven a cabo programas complementarios de comercialización, el consumidor saldría indirectamente beneficiado al mejorarse la actuación del comercio detallista servido por la central.

vi) Con Relación al Aspecto Institucional.

Bajo el punto de vista institucional, la organización y administración adecuada de una central, facilita la intervención armónica de las varias instituciones públicas que deben intervenir en la solución de los diferentes problemas de la distribución urbana de alimentos. Por ejemplo, en el caso de Santo Domingo, la SEA podría tener mayores facilidades para establecer un dinámico y bien orientado servicio de información de precios y mercados tanto al productor como al consumidor; el Ayuntamiento podría controlar mejor los problemas de inseguridad e insalubridad; se podrían controlar mejor la calidad de los productos, la especulación, etc..

b) Características de la Central Mayorista de Abastecimiento para Santo Domingo.

Con el fin de que pueda prestar los servicios que se esperan de ella, la Central Mayorista de Abastecimiento de Santo Domingo deberá contar con los siguientes elementos:

1. Edificio de Administración
2. Locales para servicios públicos
3. Locales para restaurantes y cafeterías
4. Locales para bancos
5. Locales para almacenes de productos no agropecuarios
6. Locales para almacenes de empaques
7. Area para las bodegas donde se manejarán los productos agropecuarios.
8. Area de circulación de vehículos
- 9 Areas para zonas verdes
10. Areas de reserva para expansión futura

c) Dimensionamiento de la Central Mayorista de Abastecimiento para Santo Domingo.

1. Volumen a comercializar por año (1977) 560,000 Tons.
2. Productividad del espacio por M^2
20 Tons. Métricas por M^2 , año. 1/

1/ Se asume que la productividad del espacio utilizado se asemeja a las Centrales de Abastecimiento en funcionamiento en Bogotá, Sao Paulo y otras ciudades.

3. Espacio Neto necesario de bodegas 560,000/20	28,000 M ²	<u>2/</u>
4. Por ciento de espacio de circulación dentro de las bodegas: 30% de 28,000	8,400 M ²	
5. Espacio total de bodegas, incluyendo circulación interna: 28,000 + 8,400	36,400 M ²	
6. Espacio necesario para oficinas de administración, servicios públicos, restaurantes, bancos, etc.; 12% del área bruta de bodegas, o sea: 36,400 x 0.12 (aproximadamente)	4,000 M ²	
7. Espacio necesario para circulación y estacionamiento de vehículos de provee- dores y de compradores fuera de las bo- degas: 250% del área bruta de bodegas: 36,400 x 2.5	91,000 M ²	
8. Área total para C.M.A. al año 1977		
(3) Área Neta Bodegas	28,000 M ²	
(4) Áreas Circulación Interna	8,400 M ²	
(6) Áreas Administración y Servicios	4,000 M ²	
(8) Áreas de Circulación de Vehículos	91,000 M ²	
	<hr/>	
ÁREA TOTAL	131,400 M ²	
9. Área de terreno necesaria para una Central Mayorista para Santo Domingo en el año 1977	131,400 M ²	
10. Área proyectada para una Central Mayo- rista en Santo Domingo para el año 2000, (asumiendo la tasa acumulativa anual del crecimiento del consumo - 5.2% -) <u>3/</u>	288,554 M ²	

2/ Espacio Neto es aquel que se utiliza realmente para el manejo y almacenamiento de los productos, excluyendo vías de circulación.

3/ "Diagnóstico y Estrategia del Desarrollo Agropecuario 1976-1986, SEA, Santo Domingo, D. N., 1976.-"

Date	Particulars	Amount
1900	Jan 1	1000
	Feb 1	200
	Mar 1	300
	Apr 1	400
	May 1	500
	Jun 1	600
	Jul 1	700
	Aug 1	800
	Sep 1	900
	Oct 1	1000
	Nov 1	1100
	Dec 1	1200
	Total	12000

11. Area de terreno que se recomienda reservar para futuras expansiones, más allá del año 2000; previendo el continuo crecimiento de la capital: 50% del área calculada para su funcionamiento óptimo en el año 2000 144,277 M²
12. Area total de terreno necesario para la Central Mayorista de Abastecimiento de Santo Domingo para el año 2000 (incluyendo área en reserva). 432,831 M²

d) Ubicación de la Central Mayorista.

Para estudiar la posible localización de una Central Mayorista de Abastecimiento para la capital, pueden utilizarse los siguientes criterios:

1. Evitar la entrada de vehículos de carga pesada a la parte céntrica y a las zonas residenciales de la ciudad y se facilite el flujo de los alimentos de zonas de producción a centros de distribución. 1/
2. La disponibilidad de terrenos, preferiblemente pertenecientes a Bienes Nacionales susceptibles de adquisición, que desde ya puedan ser reservados para su posterior utilización.
3. La posibilidad de dotación de servicios públicos

1/ De acuerdo con los censos de entrada y salida de alimentos de Santo Domingo, (SEA/IICA), se ha comprobado que el número de vehículos para transportar alimentos a la capital fluctúa entre 1,526 y 2,675 unidades (camiones y camionetas, principalmente). Como mínimo llegan a la capital 1,526 vehículos con alimentos por día, lo que significa que al año deben circular más de 557,000 vehículos, solamente para traer alimentos y deben circular por los sectores de los Mercados Nuevo y Modelo con la consiguiente demanda de servicios (estacionamiento, vías, gasolineras, restaurantes, etc.) y desde luego, con las consecuencias negativas para el desarrollo urbano.

The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions. It emphasizes that every entry should be supported by a valid receipt or invoice. This ensures transparency and allows for easy verification of the data.

Furthermore, it is noted that the records should be kept in a secure and accessible format. Regular backups are recommended to prevent data loss in the event of a system failure or disaster.

The second section details the process of reconciling accounts. This involves comparing the internal records with the bank statements to identify any discrepancies. If a difference is found, it is crucial to investigate the cause immediately to avoid any financial irregularities.

It is also advised to perform a monthly reconciliation to catch any errors early on. This practice helps in maintaining the integrity of the financial data and ensures that the books are balanced.

In addition, the document highlights the need for a clear and consistent chart of accounts. This system should be designed to reflect the nature of the business's activities and should be used uniformly across all financial statements.

Proper labeling and categorization of transactions are essential for generating meaningful financial reports. This includes distinguishing between capital and revenue items, as well as identifying the specific departments or projects involved.

The final part of the document discusses the role of the accounting department in providing valuable insights to management. By analyzing the financial data, accountants can identify trends, spot potential risks, and recommend strategies to improve the company's financial performance.

Effective communication is key in this role. Accountants should be able to explain complex financial information in a way that is understandable to non-financial managers, enabling them to make informed decisions.

In conclusion, the document stresses that a strong foundation in accounting principles and practices is essential for the long-term success of any business. Attention to detail, accuracy, and transparency are the cornerstones of reliable financial reporting.

By following the guidelines outlined here, businesses can ensure that their financial records are accurate, secure, and useful for decision-making. This not only protects the company's assets but also builds trust with stakeholders and investors.

4. Facilidad para el acceso de los compradores y el reflujo de los alimentos: Central de Distribución Mayorista a sistema detallista, utilizando vías de rápida circulación.
5. La vinculación con otros proyectos complementarios, Ej.: Centros de Acopio para Exportación patrocinados por CEDOPEX, zonas industriales y de industrias alimenticias, INESPRE, etc.

El mapa #9 señala el área que se considera más apta para la construcción de una Central Mayorista dados los criterios antes expuestos; la misma deberá ser comprobada por un estudio de viabilidad.

El lugar propuesto (en las cercanías de Villa Mella), observa todos los criterios anteriormente señalados. Ofrece además una relación radial de distancia con referencia a la ciudad y a los mercados mixtos propuestos en el Programa "B" a mediano plazo. Contribuye a reforzar este planteamiento el hecho de que Villa Mella, representa una zona de gran potencialidad para la extensión y el desarrollo urbano; a ésta hay que agregar la especial atención que se le está otorgando al desarrollo turístico y agrícola de la zona Noroeste del país (construcción de presas, complejos turísticos, etc.). Lo cual se traducirá, dentro de un tiempo, en la dotación de una vía que conecte la ciudad capital con esa zona, la cual marcará su acceso por Villa Mella, determinando por la misma la entrada de productos agrícolas.

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

... ..

e) Programas complementarios a la Central Mayorista de Abastecimiento.

Como se dijo anteriormente, el sólo hecho de trasladar la sede del comercio mayorista de productos agropecuarios de un lugar a otro de la ciudad, fuera de implicar algunos cambios de tipo urbanístico, no garantiza por sí solo modificación alguna en el sistema de distribución urbana de alimentos. Más aún, si no se tienen en cuenta algunos aspectos fundamentales, el establecimiento de una Central Mayorista de abastecimiento puede acentuar más aún los desequilibrios ya existentes en el sistema.

Con el fin de prevenir este efecto indeseable, se considera de importancia iniciar la organización de los siguientes programas de comercialización:

- i) Organización de productores, con el fin de que puedan participar efectivamente en la oferta de la producción a nivel mayorista en la central.
- ii) Servicio de información de precios y mercados.
- iii) Reglamentación adecuada para la adjudicación de locales, en tal forma que impida la consolidación y fortalecimiento de los comerciantes tradicionales que tienden a ejercer - fuerzas monopolísticas.

the following is a list of the names of the persons

who have

been appointed to the various positions

in the various departments

of the various branches

of the various divisions

of the various sections

of the various offices

of the various bureaus

of the various commissions

of the various boards

of the various committees

of the various councils

of the various tribunals

of the various courts

of the various tribunals

- iv) Ordenamiento estricto del tráfico dentro de la central y en su inmediata zona de influencia.
- v) Organización del comercio detallista en asociaciones, cadenas y similares, con el fin de que aprovechen en forma más efectiva de las ventajas que ofrece la central.
- vi) Estricta reglamentación y difusión de un sistema adecuado de pesos y medidas, así como de normas de selección y clasificación.
- vii) En el mediano y largo plazo se debería promover la implantación de programas dinámicos e innovadores que facilitan y agilizan cambios sustanciales en el sistema. Así por ejemplo, el establecimiento del sistema de subasta ayuda sustancialmente a mejorar las prácticas de compra-venta, dándoles mayor transparencia y agilidad a esta función de comercialización.
- viii) Finalmente, desde antes de la etapa de construcción de la Central Mayorista de Abastecimiento, es de gran importancia iniciar un sólido programa de capacitación en beneficio de todos los diferentes grupos que participarán en la Central, como son: Comerciantes mayoristas, comerciantes detallistas, estibadores, empleados de la misma central y transportadores.

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 Domi-
nicana. (MURRAY, G., ALCANTARA, R., PRINCE, L.)
SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Octubre 1975.
28 páginas.
- 4 Encuesta de Entrada y Salida de Productos Agrope-
cuarios a Santo Domingo. SEA/IICA. Santo Domingo,
R. D. Abril 1976. 37 páginas.
- 5 La Comercialización de Plátanos en la República Do-
minicana. (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 pági-
nas.
- 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. 26 páginas.
- 9 Diagnóstico del Mercadeo de la Leche en la República
Dominicana (DE LOS SANTOS, T., BURGOS, G., Y MENDOZA,
G.) SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1976.
23 páginas.

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that this is essential for ensuring transparency and accountability in the organization's operations.

2. The second part of the document outlines the various methods and tools used to collect and analyze data. It highlights the need for consistent data collection procedures and the use of advanced analytical techniques to derive meaningful insights from the data.

3. The third part of the document focuses on the role of technology in data management and analysis. It discusses how modern software solutions can streamline data collection, storage, and processing, thereby improving efficiency and reducing the risk of errors.

4. The fourth part of the document addresses the challenges associated with data security and privacy. It stresses the importance of implementing robust security measures to protect sensitive information and ensure compliance with relevant regulations.

5. The fifth part of the document provides a summary of the key findings and recommendations. It concludes that a comprehensive data management strategy is crucial for the organization's success and suggests several actionable steps to improve data practices.

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

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions and activities. It emphasizes that proper record-keeping is essential for ensuring transparency and accountability in financial operations.

2. The second part of the document outlines the various methods and techniques used to collect and analyze data. It highlights the need for consistent and reliable data collection processes to support informed decision-making.

3. The third part of the document focuses on the analysis and interpretation of the collected data. It discusses the various statistical and analytical tools used to identify trends, patterns, and anomalies in the data.

4. The fourth part of the document addresses the challenges and limitations of data analysis. It discusses the potential for bias, errors, and incomplete data, and provides strategies to mitigate these risks.

5. The fifth part of the document discusses the importance of data security and privacy. It emphasizes the need for robust security measures to protect sensitive information from unauthorized access and disclosure.

6. The sixth part of the document discusses the role of data in strategic planning and decision-making. It highlights how data-driven insights can inform business strategy and improve operational efficiency.

7. The seventh part of the document discusses the future of data analysis and the impact of emerging technologies. It explores the potential of artificial intelligence, machine learning, and big data to revolutionize data analysis and provide deeper insights.

8. The eighth part of the document discusses the importance of data literacy and the need for organizations to invest in training and education to ensure their workforce is equipped to handle data effectively.

9. The ninth part of the document discusses the ethical implications of data analysis and the need for organizations to adhere to strict ethical guidelines to ensure the responsible use of data.

10. The tenth part of the document discusses the importance of data governance and the need for organizations to establish clear policies and procedures to manage data effectively.

- 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. (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 la República 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 Pérdidas 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 República Dominicana. (SURIEL, T., HERNANDEZ, A., PLA, D. Y COLABORADORES). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Mayo 1977. 41 páginas.
- 30 Diagnóstico del Abastecimiento de Alimentos en Santo Domingo (MARTINEZ, D., BECKER, A. Y COLABORADORES). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Junio 1977. 61 páginas.
- 31 Bases para una Metodología de Estudios de Pérdidas Post-Cosecha de Productos Agropecuarios. (MANSFIELD, G., MENDOZA, G. Y COLABORADORES). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Agosto 1977. 37 páginas.
- 32 La Distribución Urbana de Alimentos en la Ciudad de Santo Domingo. (SURIEL, T. Y COLABORADORES). SEA/IICA. Santo Domingo, R. D. Diciembre 1977. 100 páginas.

IICA
E70
369

Autor

LA DISTRIBUCION URBANA DE
ALIMENTOS EN LA CIUDAD DE
SANTO DOMINGO

Título

Fecha
Devolución

Nombre del solicitante



