Regional Markets Mercados Regionales

Author / Autor:
Ricardo Frohmader

Submitted / Presentado

May 2002 Mayo 2002

MAPA

Market Access and Poverty Alleviation

Acceso a Mercados y Alivio a la Pobreza

USAID/Bolivia
Economic Opportunities Office / Oficina de Oportunidades Económicas
Jorge Calvo, CTO

Contract No. / No. de Contrato PCE-I-08-99-00003-00

Task Order No. / Orden de Tarea No. 806

Implemented by the Chemonics RAISE Consortium, Chemonics International Incorporated
with CARE, Texas A&M, and PRIME International
Implementado por el Consorcio Chemonics RAISE, Chemonics International Incorporated
junto con CARE, Texas A&M, y PRIME International

Table of Contents

A. BACKGROUND 5

B. SAO PAOLO WHOLESALE MARKET 5

C. RIO DE JANEIRO WHOLESALE MARKET 13

D. VISIT TO FLOWER MARKET 15

E. VISITS TO SUPERMARKETS 17

F. RECOMMENDATIONS 20

Tabla de Contenido

A. ANTECEDENTES 5

B. MERCADO MAYORISTA DE SAO PAOLO 5

C. MERCADO MAYORISTA EN RÍO DE JANEIRO 13

D. VISITA AL MERCADO DE FLORES 15

E. VISITAS A LOS SUPERMERCADOS 17

F. RECOMENDACIONES 20

A. BACKGROUND

At the request of MAPA Project, I traveled to Brazil from Guatemala on April 2, 2002 to accompany MAPA consultant Enrique Rivas on a visit to wholesale and retail markets in Sao Paolo and Rio de Janeiro. The purpose of our visit was to assess the opportunities for selling Bolivian fresh fruits, vegetables and flowers, including foliage, in the Brazilian market.

April 3 and 4 were spent visiting the Sao Paolo Wholesale market, as well as some of the larger supermarkets. April 4-6 were spent in Rio de Janeiro, visiting the Rio de Janeiro wholesale market, flower market, as well as leading supermarkets. On April 7 I traveled by air to Cochabamba.

Enrique Rivas obtained price histories on fruit and vegetable commodities, before my arrival, from the Sao Paolo market, going back 10 years. In Rio de Janeiro he obtained price histories going back 20 years. These will be available at MAPA.

B. SAO PAOLO WHOLESALE MARKET

On April 3, we visited the wholesale market, CEAGESP (pronounced “seajespi”),in Sao Paolo. Mr. Elio Watanabe, a Brazilian of Japanese descent, provided much information. Enrique Rivas had met him, by chance, in Paraguay at the Asuncion Wholesale Market, while Mr.Watanabe was there on a mission for JICA.

CEAGESP covers 70 hectares, or 168 acres, of which 12 hectares, or almost 29 acres, are under roof. Ten thousand metric tons of produce flow through there each day, on average. This market accounts for 25% of the sales of produce in all of Brazil, and 40% of all produce sold in Sao Paolo State. There are 1500 wholesalers there (“atacadistas”), who sell to any number of retailers (”varegistas”).

A. ANTECEDENTES

El 2 de abril de 2002, a pedido de Proyecto MAPA, desde Guatemala, viaje al Brasil, acompañando al consultor de MAPA, Enrique Rivas, en una visita a los mercados mayorista y minorista de Sao Paulo y Río de Janeiro. El propósito de nuestra visita fue acceder a las oportunidades de venta para frutas frescas, verduras, y flores bolivianas, incluyendo follaje, en el mercado brasileño.

Permanecimos en Sao Paulo los días 3 y 4 de abril, visitando los mercados mayoristas así como algunos de los grandes supermercados. Los días 4 y 6 de abril, visitamos Río de Janeiro y sus mercados mayoristas, de flores, así como los principales supermercados. El 7 de abril, retornamos a Cochabamba, vía aérea.

Enrique Rivas, antes de mi llegada a Sao Paulo había obtenido el historial de listas de precios de frutas y vegetales, desde hace 10 años atrás. En Río de Janeiro también había obtuvo un historial de lista de precios desde hace 20 años atrás. Dichos precios estarán disponibles en MAPA.

B. MERCADO MAYORISTA DE SAO PAOLO

El 3 de abril, visitamos el mercado mayorista denominado CEAGESP (que se pronuncia “seajespi”), en Sao Paulo. El Sr. Elio Watanabe, un brasilero de ascendencia Japoneses, nos proporcionó mucha información. Enrique Rivas lo había conocido, por casualidad, en Paraguay en el mercado mayorista de Asunción, mientras el Sr. Watanabe se encontraba allí, cumpliendo una misión para el JICA.

El CEAGESP cubre 70 hectáreas o 168 acres, de los cuales 12 hectáreas o casí 29 acres están bajo techo. Diez mil toneladas métricas de sus productos fluyen de allí cada día, como promedio. Este mercado contabiliza el 25% de las ventas que se producen en todo el Brasil, y el 40% de todo el producto vendido en el Estado de Sao Paolo. Existen 1.500 comerciantes mayoristas allí (“atacadistas”), que venden a un sinnúmero de comerciantes (“varegistas”).

The market has wholesale as well as retail functions, for there are certain days and hours set aside for direct sales to the public. Additionally, a flower market with 1600 individual producers takes place 3 days per week. There are no wholesalers of flowers at the market. All sales are direct from the producer. Seafood is also sold here.

El mercado tiene funciones de venta tanto al por mayor como al por menor, existen también ciertos días y horas, a parte, para ventas directas al público. Además, hay un mercado de flores con 1600 productores individuales que se instalan 3 días a la semana. No existen mayoristas de flores en el mercado. Todas las ventas son directas del productor al consumidor. Allí, también se venden mariscos.

In the greater Sao Paolo Metropolitan area, there are 100 permanent neighborhood markets, 40 free street markets with CEAGESP sponsorship and controlled prices, as well as 930 free markets that take place on certain streets on specific days of the week, and at which there are no price controls. At the terminal market, the free or street markets are known as “ferias”. At the price-controlled markets, there is a target price, and prices can only vary 20% above the target set by CEAGESP.

En el área metropolitana de Sao Paolo existen 100 mercados vecinales permanentes, 40 mercados callejeros libres con el auspicio y el control de precios del GEAGESP. Existen también 930 mercados libres que se instalan en ciertas calles en días específicos de la semana, donde no existe control de precios. En el mercado de la terminal los mercados callejeros o libres se conocen como “ferias”. En los mercados con precios controlados existe un límite de precio, y éstos pueden ser incrementados solamente en un 20% sobre aquellos fijados por el CEAGESP.

Fridays are the biggest sale day at CEAGESP, with up to 40,000 people buying there. Mondays and Wednesdays are also good volume days. Saturday is a light day, and is given over to ferias, as is Sunday. There are different sales hours for the sale of different products, so that the market virtually operates around the clock.

Los viernes son los días de ventas más grandes para el CEAGESP, con más de 40.000 personas comprando allí. Los lunes y los miércoles son también días de grandes volúmenes de venta. El sábado es un día liviano y se los da a las ferias, así también como los domingos. Existen diferentes horas de venta para la venta de distintos productos, de tal manera que el mercado virtualmente opera las 24 horas del día.

Fruit is sold from 8 am to 4 pm, as are onions garlic and potatoes. Leaf vegetables are sold from 1 pm to 8 pm. Other vegetables like eggplant or tomatoes are sold from 10 am to 6 pm. Fish is sold from 2 am to 6 am.

La fruta, así como cebolla, papa y ajo, se venden desde las 8 de la mañana, hasta las 4 de la tarde. Las verduras se venden desde la 1 hasta las 8 de la noche. Otros vegetales, como la berenjena o tomates se venden desde las 10 de la mañana hasta 6 de la tarde. El pescado se vende desde las 2 de la mañana hasta las 6 de la tarde.

Seventy percent of the volume sold at CEAGESP consists of potatoes, tomatoes, onions and oranges- these are the biggest movers. Okra is also a big mover, with 14,000 tons sold at the market annually (one million 14-Kg boxes). Garlic is probably the most widely imported product- Brazil is the world’s largest market for garlic.

El setenta por ciento del volumen vendido por el CEAGESP consiste en papas, tomates, cebollas y naranjas, estos artículos son los que tienen un gran movimiento. La ocra es también un producto de gran movimiento, con 14.000 toneladas vendidas en el mercado anualmente (un millón de cajas de 14 Kg. cada una). El ajo es probablemente el producto más ampliamente importado. El Brasil es el mercado más grande del mundo para el ajo.

Most of the imports come from Argentina (whose red garlic is preferred), and China, which is cheap but exports a white garlic not as well-liked as the Argentine product. China is counter-seasonal to Argentina. There is some local garlic production, from the southernmost parts of Brazil. However, there does not appear to be sufficient chilling to permit good-sized bulb development in Brazil and the small local garlic sells at a discount to the Argentine product.

La mayoría de las importaciones vienen de la Argentina (cuyo ajo rojo es preferido), y de la China, que es barato, pero quienes exportan el ajo blanco no tan apreciado como el producto Argentino. La China es contra-estacional a la Argentina. Existe alguna producción local de ajo que viene del sur del Brasil. Sin embargo, no parece congelarse, al menos no lo suficientemente como para permitir que el Brazil tenga un buen desarrollo para poder obtener buenos tamaños de bulbos. Este ajo pequeño producido localmente, se vende a descuento en comparación al producto argentino.

Sales of produce are on a consignment basis generally within Brazil. At this market 17% is the usual commission on fruit. On vegetables 16-17% is charged. On relatively non-perishable commodities such as onions, potatoes and garlic, a commission of 2-3% is generally charged for sales. As mentioned before, flower and ornamental sales are made directly by the producers, on the designated market days.

Las ventas de los productos, generalmente, se entregan en consignación dentro de Brasil. En este mercado la comisión usual sobre la venta de frutas es del 17%. La comisión sobre vegetales es entre el 16 y el 17%. En mercaderías, relativamente no perecibles como cebolla, papa y ajo, la comisión es entre el 2 y 3%, que es recargado sobre el precio de ventas. Las ventas de ornamentales y flores, son realizadas directamente por los productores en los días marcados para su venta, tal como ya lo habíamos mencionado previamente.

Imports are handled by wholesalers at the CEAGESP market. Brazil produces nearly everything it consumes, with certain exceptions, chiefly seedless grapes, and red delicious apples. Some production seasons are short, and during the summers, all of Brazil is warm if not hot. This is where and when Bolivia's main opportunity could lie, in the supply of cool season crops and of crops requiring chilling and a dry climate, during the Brazilian summer.

Las importaciones son manejadas por vendedores mayoristas en el mercado del CEAGESP. El Brasil produce casi todo lo que consumen, con ciertas excepciones, principalmente uvas sin semilla y manzanas *Red Delicious*. Alguna producción de estación es muy pequeña y durante el verano todo el Brasil es templado, sino caliente. Aquí es donde y cuando yace la gran oportunidad para Bolivia, para el suministro de productos de estación fría y de productos que requieran congelarse en un clima seco durante el verano brasileño.

Elio Watanabe commented that in 1999-2000, Brazil imported produce from 17 countries. Apples, peaches, nectarines, plums, pears and grapes come chiefly from Argentina and Chile, during their supply season, and from the United States during the Southern Hemisphere winter.

Elio Watanabe comenta que entre los años 1999-2000, el Brazil importó productos de 17 países. Manzanas, duraznos, melocotón, peras, ciruelas y uvas que venían principalmente desde la Argentina y Chile durante su estación de suministros; y desde los Estados Unidos durante el invierno del Hemisferio Sur.

Apple imports are falling, because of increasing local production of Royal Gala and Fuji apples, which do not need as much chilling as other market varieties. Pears are 95% imported. Kiwi fruit comes from New Zealand, Chile, and Italy. Recently some kiwi fruit production has begun also in Santa Catarina, in Rio Grande do Sul State. There may be room in the market for plums in December and January. For peaches there may be room between October and February.

Las importaciones de manzana están cayendo, debido a la creciente producción local de manzanas Royal Gala y Fuji las cuales no necesitan mucha congelación como otras variedades provenientes de otros mercados. El 95% de las peras son importadas. El Kiwi viene de Nueva Zelandia, Chile e Italia. Recientemente algo de la producción de esta fruta ha empezado también en los estados de Santa Catarina y Río Grande do Sul. Parece que existe un espacio para el mercado de ciruelas en los meses de diciembre y enero. Para duraznos parece que hay espacio entre los meses de octubre y febrero.

There is no production of seedless grapes in Brazil, and consumption of this product is rising. The wholesale markets had no seedless grapes available at the time of our visit. We saw a few Thompson Seedless grapes at only one supermarket, and these were almost $3.00 per Kg. Bolivia could be in a position to supply Brazil with early, and late seedless grapes, with a substantial freight advantage over Chile.

En Brasil no existe producción de uvas sin semilla y el consumo de este producto, está creciendo. Los mercados mayoristas no tenían uvas sin semillas disponibles en el momento en que nosotros hicimos la visita. Vimos un poco de uvas sin semillas de la variedad Thompson solo en un supermercado y esto costaba casi 3.00 $us. por kilo. Bolivia podría estar en la posición de suministrar al Brasil uvas sin semilla a corto y a largo plazo con una substancial ventaja de fletes sobre Chile.

I believe this opportunity bears looking into. Sugraone or Superior seedless green grapes, and Flame seedless red grapes are the early varieties to try. Thompson seedless (green) and Crimson (red) varieties could also be grown in Bolivia, and could fill the middle and late market demand for seedless grapes in Brazil.

Yo creo que esta oportunidad merece ser tomada muy en cuenta. Las uvas verdes sin semilla de la variedad Sugraone o Superior y las uvas rojas sin semilla de la variedad Flame son las que se pueden probar inmediatamente. Las variedades roja Crimson y la verde sin pepas Thompson pueden producirse también en Bolivia y podrían cubrir el mercado mediano y la demanda a largo plazo de uvas sin semilla en el Brasil.

Mango is available year round, although the anthracnose-ridden supplies, we see in the market here, and later on in Rio, indicate to us that there is at least a partial supply window at this time of the year in the South of the country. Even so, Brazil straddles both sides of the equator, and therefore can be expected to eventually supply itself year-round with tropical products.

El mango está disponible el año redondo, a pesar de que están infestados de antracnosis, hemos visto suministros en el mercado, aquí, y más tarde en Río de Janeiro, nos indicaron que en el sur del país, al menos existe una ventana para un suministro parcial en este momento del año. Aún así el Brasil abarca ampliamente sobre ambos lados del ecuador, y por lo tanto, se puede esperar un suministro propio durante todo el año con productos tropicales.

An example of this increasing year-round supply trend is in Persian limes. Up until 1995-1996 there was a supply gap between August and November for limes. However, plantings have expanded in the Northeast, and paclabutrazole (a growth regulator) is being increasingly used to provoke flowering, and therefore production, in the off-season.

Un ejemplo de esta tendencia de suministro anual, en crecimiento, son las limas Persas. Hasta los años 1995 y 1996, había un vacío en el suministro de limas, entre agosto y noviembre. Sin embargo, las plantaciones se han expandido en el noroeste y el paclabutrazole (un regulador de crecimiento) está siendo usado de manera creciente para provocar el florecimiento, y por lo tanto, aumentar la producción, fuera de estación.

I was able to corroborate this information later in Rio, where I was able to check Persian lime prices for 2001, and found that only in November did wholesale prices reach R$ 0.80 per Kg, with the other months showing prices of R$ 0.40-0.50 or lower.

Yo pude corroborar esta información más tarde en Río, donde pude comprobar los precios de lima Persa para el 2001, y encontrar que sólo en noviembre, los precios del mercado mayorista alcanzaron a R$ 0.80 por Kg., con los otros meses que mostraban precios de R$ 0.40 – 0.50, o más bajos.

A quick check of earlier years indicates that a window of high prices of R$0.80-R$1.00 did indeed exist in the mid-to late 90s over a period of four to five months. At the time of our visit we found limes on sale at R$0.07per Kg. in more than one Sao Paolo supermarket, but of course it was still the high season for supply.

Una comprobación rápida de estos primeros años indican que una ventana de precios altos de R$ 0.80 a R$ 1.00, efectivamente se produjo a mediados de los últimos años 90, sobre un periodo de cuatro a cinco meses. En el momento de nuestra visita, encontramos limas a la venta a un precio de R$ 0.07 por Kg. en más de un supermercado de Sao Paolo, pero por supuesto, era todavía una estación alta para el suministro.

Some vegetables are also in short supply. We saw no artichokes during our trip, except for some very strange-looking ones seen in a Supermarket in Sao Paolo. Bolivia, during the same period of time, is producing large, beautiful artichokes. Sao Paolo has over a million inhabitants of Middle-eastern (mostly Lebanese and Palestinian) descent who are a natural customer base for this product.

También se suministran en pequeñas cantidades algunos vegetales. Durante nuestro viaje, no hemos visto alcachofas, a excepción de algunas de apariencia extraña, en un supermercado de Sao Paolo. Bolivia, durante este mismo periodo de tiempo, produce alcachofas hermosas y de gran tamaño. Sao Paolo tiene más de 1 millón de habitantes que provienen del Medio Este (principalmente descendientes de Libaneses y Palestinos) que son clientes naturales para este producto.

Asparagus is another product that we did not see at the time of our visit. We were told that it comes from Chile (that would be in October and November), and Peru (most likely July to February). Mention was also made of a company called Petrolina, based in Pernambuco, which is said to have asparagus production all year round. If this is so, it was certainly invisible.

El espárrago es otro producto que nosotros no hemos visto durante nuestra visita. Se nos ha dicho que este producto viene de Chile (en los meses de octubre a noviembre), y del Perú (probablemente de julio a febrero). Se menciona también que una compañía llamada Petrolina, asentada en Pernambuco, tiene una producción de espárrago durante todo el año. Si esto es así, con seguridad, era invisible.

The market was reported to prefer green to white asparagus. The market was characterized as small. In any case, no fresh asparagus turned up in the course of visits to wholesale markets or supermarkets in either Sao Paolo or Rio de Janeiro. Asparagus in restaurants was all canned. Indications are strong that there is a clear opportunity during the Brazilian summer and into the autumn for this product from Bolivia, especially with the supermarkets and the upscale restaurants.

Se nos ha informado que el mercado prefiere el espárrago verde en lugar del blanco. El mercado se caracteriza por ser pequeño. En cualquier caso, ningún espárrago fresco apareció en el curso de nuestra visita en los mercados mayoristas o en los supermercados ni en Sao Paolo, ni en Río de Janeiro. En los restaurantes, todos los espárragos son enlatados. Todo indica que existe una clara y fuerte oportunidad para que durante el verano y el otoño brasileño, Bolivia podría suministrar este producto, especialmente, a los supermercados y a los restaurantes de alto nivel.

We talked about lettuce and I learned that there are four types distinguished on the local market: crespa (frilly-leafed black seeded Simpson type), Americana (iceberg type), romana (romaine type) and mimosa (like our oak leaf types). At the time of our visit, iceberg lettuce supplies were short, prices were high, and quality (due to hot weather) was poor.

Hablamos también acerca de la lechuga. Allí aprendí que existen 4 tipos que se distinguen en el mercado local: crespa (de hojas rizadas, de semilla negra del tipo Simpson), la americana (tipo iceberg), la romana (tipo romano) y la mimosa (como las que tiene hojas parecidas a las del roble). En el momento de nuestra visita, la lechuga de tipo americana, se suministraba en pequeñas cantidades, a precios muy altos y de calidad muy pobre (debido al tiempo muy caliente).

Since this is a product that can be shipped long distances if refrigerated, I sense that there is a strong opportunity for Bolivia to export iceberg lettuce during the Brazilian summer and early autumn. I would predict that the more northerly cities will be even better markets than Sao Paolo and Rio de Janeiro. Naturally, production must be undertaken with due regard to sanitation, in other words using water from deep wells, and without using raw animal manures as fertilizers.

Ya que este es un producto que puede ser embarcado por distancias largas si es que se lo refrigera, pienso que existe una gran oportunidad para que Bolivia pueda exportar lechuga americana, durante el verano y el otoño brasileños. Yo puedo predecir que incluso la mayor parte de las ciudades del norte se constituirán en mejores mercados que Sao Paolo y Río de Janeiro. Naturalmente, la producción debe emprenderse con el debido cuidado sanitario, en otras palabras utilizando agua de pozos profundos y sin usar abonos animales, como fertilizantes.

The Sao Paolo market is pretty well supplied. There is a dizzying array of products, some of which appear to be unique to Brazil. Jiló is a bright green eggplant which is bitter in flavor. Maxixe is a West Indian gherkin that is also available in all of the supermarkets. A lot of greens are consumed, among them members of the endive family such as Catalonia, and types of collards called “couve manteiga”.

El mercado de Sao Paolo está muy bien suministrado. Existe una variedad arrolladora de productos, algunos de los cuales parecen ser únicos en el Brasil. El Jiló es una berenjena verde brillosa de sabor amargo. El Maxixe es un pepinillo del oeste Indio que se encuentra disponible en todos los supermercados. Se consume gran cantidad de verduras, entre ellas, los miembros de la familia de las endibias como, la Catalonia, y otros tipos de variedad de collejas, llamadas “couve manteiga”.

Chayote, called “chuchu” in Brazil, is available in the wholesale markets and in the supermarkets

El Chate (papa del aires), llamado “chuchu” en Brasil, es disponible en el mercado mayorista y

as well. Mandioquinha, or arracacha, a root of Andean origin is everywhere in the markets and supermarkets.

en todos los supermercados. La mandioquinha (yuca pequeña) o la racacha, una raíz andina, se encuentra por todo lado en los mercados y supermercados.

There is a small pepper called pimento cambuci, which is flat and three sided, and turns light orange when fully ripe. It appears to be unique to Brazil. Ervilha torta, a large flat snow-pea of the Iberian (as opposed to the more petite Asian) type is seen at the market and in many of the supermarkets.

Existe también, un pequeño pimentón llamado pimento cambuci que es plano y tiene tres lados y se torna de un color anaranjado suave cuando está totalmente maduro, parece que es el único en Brasil. La Ervilha Torta, una arveja plana y grande proveniente de la región Ibérica (opuesta a una más pequeñita proveniente del Asia) se encuentra en los mercados, y en la mayor parte de los supermercados.

It is expensive- at Carrefour it is selling for $R 8.90 per KG. It does not look too good- evidently it needs a cooler climate. With the large Japanese minority in Sao Paolo State, there should also be a good market for snow peas during the summer months. Again, this is a product to ship by air from Bolivia.

Es muy cara, en el supermercado Carrefour se vende a $R 8.90 por Kg. No tiene una buena apariencia, evidentemente necesita un clima más frío. Con la gran minoría de japoneses en el estado de Sao Paolo, podría ser un buen mercado para estas arbejas durante los meses del verano. Este es un producto que puede ser tranportado por aire desde Bolivia a los mercados brasileños.

Some other market preferences are important to note- onions are packed in 20 Kg bags. A set of grades and standards, some voluntary and some mandatory, was obtained at CEAGESP, and remains with the MAPA Project for use and future reference. All potatoes are sold washed. By contrast, cassava (mandioca) is often sold with a fine covering of soil on it-even in the supermarkets.

Algunas otras preferencias de mercado que son importantes notar son, las cebollas empaquetadas en bolsas de 20 kg. Un conjunto de clases y estándares, unos voluntarios, y otros obligatorios nos fueron proporcionados por el CEAGESP, y que hoy permanecen con el proyecto MAPA para uso futuro de referencia. Todas las papas son vendidas lavadas. En contraste a la cassava (mandioca, yuca) que es a menudo vendida con una cobertura de tierra encima, aún, en los supermercados.

Pineapple preference seems to be equally divided between the Sweet Cayenne type, and the Perola, which is a white, fleshed variety similar to the Montelirio found in Nicaragua. Ear corn is non-sweet, but yellow in color. Local wholesale price (weather is still warm) is $R 0.10 per ear.

En cuanto a piñas, la preferencia, parece estar igualmente dividida entre el tipo Cayena dulce y Pérola, que es una variedad de carne blanca, similar al Montelirio encontrado en Nicaragua. El maíz (choclo) no es dulce pero es amarillo. El precio al por mayor en el mercado local es de $R 0.10 por unidad.

There were three types of cucumbers on sale- the conventional cucumber used in America for slicing, a pickling cucumber called capira, and the Japanese cucumber, which is slender, late in developing seeds, and has an edible skin. The Japanese type, which must be grown on trellises, is the most expensive variety. Squashes and pumpkins include the Japanese Kabocha, as well as several other types. They are major items.

Existen tres clases de pepinos a la venta, el pepino convencional usado en América para cortar en rebanadas, un pepino para pickles llamado caipira; y el pepino japonés que es delgado, lento para desarrollar semillas, y su piel es comestible. El tipo japonés debe ser cultivado en alambrados, y es la variedad más cara. Los zapallos y calabazas incluyen la variedad japonesa llamada Kabocha, así como también, muchas otras variedades. Es un item importante.

Melons were not much in evidence. We bought yellow-skinned honeydew, and found it insipid. A few" Piel de Sapo" types were seen also. They do not appear to be a big item. Watermelons, by contrast, were everywhere. Most were large round or oval striped varieties, with seeds. We saw no seedless watermelon, but were told that it was beginning to be seen in the market.

Los melones, no tienen presencia. Compramos una de piel amarilla, dulce (honeydew) y la encontramos insípida. También vimos un poco del tipo "Piel de Sapo". Parecen no ser un item muy grande. Las sandías, al contrario, se encuentran por todas partes. La mayoría son de variedad redondas y grandes u ovaladas, rayadas y grandes, con semillas. No vimos sandías sin semillas, pero nos dijeron que se está empezando a ver esto en el mercado.

On a walk through the market we saw that persimmon is a major fruit in this market, thanks no doubt, to the large population of Japanese descendants in Sao Paolo. There are many ethnic Japanese farmers in Sao Paolo State. The fruit section of the CEAGESP market has a large number of wholesalers of Japanese descent. The flower business in Sao Paolo is largely comprised of persons of Japanese extraction.

En una caminata a través del mercado vimos que la caquí es la fruta más vendida en ese mercado, gracias, sin duda, a la gran población de descendientes japoneses en Sao Paolo. Existen muchos agricultores japoneses en el estado de Sao Paolo. La sección de frutas en el mercado CEAGESP tiene un número grande de mayoristas descendientes de japoneses. El negocio de flores en Sao Paolo está en su mayoría compuesto por personas de extracción japonesa.

The North of Brazil is beginning to produce some of the tropical fruits that are mainstream items in South East Asia. We found mangosteen on sale- a 1.2 Kg carton sells for R$ 18-20. I bought a carton- no one offers me a receipt, so I surmise that a lot of the business is done on a cash-basis, with no reference to the taxman.

El norte del Brasil está empezando a producir algunas frutas tropicales que son las principales en el sureste de Asia. Encontramos a la venta maní, un cartón de 1.2 Kg. se vende por R$ 18.20. Compré un cartón, ninguno me ofreció recibo, por lo tanto, pienso que la mayor parte de los negocios se realizan al contado, no existe ninguna referencia de pagos de impuesto.

Rambutan was also coming to market, but the morning consignment of 70 cartons had sold out immediately, so we are not able to see it. These would be good crops to produce also in Bolivia, with an eye to the Southern cone markets. The same holds true for litchis and longans, which would be adapted to the Yungas area of Bolivia.

El melón chino también esta viniendo al mercado; sin embargo, una consignación de 70 cartones, ofrecida muy temprano, fue vendida inmediatamente, de manera que, no tuvimos la oportunidad de verlo. Este ítem también podría ser un interesante cultivo a ser producido en Bolivia, con el ojo puesto en los mercados del Cono Sur. Lo mismo parece ser verdadero para el llacon, y el longan, una variedad de fruta trópical, que podrían ser adaptados para cultivarse en el área de Yungas en Bolivia.

C. RIO DE JANEIRO WHOLESALE MARKET

By contrast with Sao Paolo State, Rio de Janeiro State does not have a strong agricultural hinterland. It produces little by way of fruits and vegetables, and brings a lot of products in from Sao Paolo State. Many imports arrive first in Sao Paolo, and are then re-distributed to Rio. Metropolitan Rio has a population estimated at between 10 and 12 million people.

Eighty percent of the produce consumed in Rio passes through the CEASA wholesale market. Most of the wholesalers and retailers buy here. Buyers for the supermarkets operate here also, but maintain separate facilities for pre-packing produce off the wholesale market. The market is largely without a cold-chain, although handlers of imported fruits and of bananas do maintain a cold-chain for their wares. On the whole, cold-chain is lacking and deficient in Brazil.

The General Manager Edson Nogueira Marques and his head of the statistics department Armando Cabarotti de Almeida took us on a tour of the market. The market does not handle grains and pulses- they are sold at Sao Sebastian in La Penha. Likewise, flowers are not sold either at CEASA. The products are by and large the same as those seen in Sao Paolo, although the exotics from the tropical north are missing.

C. MERCADO MAYORISTA EN RIO DE JANEIRO

En contraste con el Estado de Sao Paolo, el Estado de Río de Janeiro no tiene grandes tierras cultivables en el interior de su Estado. Produce pequeña cantidad de frutas y vegetales y proporciona una gran cantidad de productos que provienen del Estado de Sao Paolo. Muchas importaciones llegan primero a Sao Paolo y luego, son redistribuidos en Río. El área metropolitana de Río tiene una población estimada de 10 a 12 millones de personas.

El ochenta por ciento de la producción consumida en Río pasa a través del mercado mayorista del CEASA. La mayor parte que los mayoristas y minoristas compran aquí. Los compradores de los supermercados operan también aquí, pero mantienen instalaciones separadas para productos pre-empaquetados, fuera del mercado mayorista. El mercado en gran parte no posee una cadena-fria para sus mercancías. En conjunto, la cadena fría es escasa y deficiente en el Brasil.

El Gerente General, Edson Nogueira Marques y su principal Jefe del Departamento de Estadística, Armando Cabarotti de Almeida nos llevaron en un tour a través del mercado. El mercado no tiene granos ni legumbres, esto se vende en San Sebastián y en La Peña. Tampoco se venden flores en el CEASA. En líneas generales, los productos son los mismos que hemos visto en Sao Paolo, sin embargo, los frutos exóticos del norte tropical están ausentes.

The strong ethnic Japanese presence among the wholesalers was also missing. We have ample time to inspect Argentine garlic, which is graded by calibers. Caliber 7 consists of garlic bulbs 66-75 mm in diameter. Caliber 6 consists of bulbs 56 to 65 mm in diameter. These are premium diameters. Lesser calibers, such as 5 and 4 are sold at a discount to 6, which seems to be the preferred caliber, and brings the best price.

La presencia de grupos étnicos japoneses entre los mayoristas también está ausente. Tuvimos un tiempo extenso para inspeccionar el ajo Argentino el cual esta clasificado por calibres. El calibre 7 consiste en bulbos de ajo de 65-75 mm de diámetro. El calibre 6 consiste en bulbos de 55 a 65 mm de diámetro. Estos son diámetros premium. Calibres de menor tamaño tales como de 5 y 4 se venden con descuento con respecto de aquellos de calibre 6 que parece que son los más preferidos, además, que tienen el mejor precio.

Rio de Janeiro has a populist governor, who resigned while we were in Rio to run for President. The vice-governor was from another populist party. Social programs were very much more in evidence. The State Market Corporation had many social programs, including one in which old buses are converted into rolling fruit and vegetable shops that visit the poorer neighborhoods. These are called ‘varejao volante”, or flying retailer.

Río de Janeiro tiene un Gobernador populista, quien presentó su renuncia mientras estábamos en Río, y está ahora postulándose para Presidente. El Vice-Gobernador es de otro partido populista. Los programas sociales son los que están en mayor evidencia. La Corporación de Mercado Estatal tiene muchos programas sociales, incluyendo uno en el cual los viejos buses son convertidos en tiendas rodantes de frutas y vegetales que visitan los vecindarios más pobres. Se los conoce con el nombre de “varejao volante”, o detallistas flotantes.

Everything is sold for the same price- R$ 0.79 per kilogram, or about US $ 0.16 per lb. The atmosphere at the Rio wholesale market is more relaxed, and there is an appreciable difference from Sao Paolo, which is above all an entrepreneurial state.

Todas las cosas se venden al mismo precio de R$ 0.79 por kilogramo o cerca de $US 0.16 por libra. La atmósfera del mercado mayorista en Río está más relajada. Existe una apreciable diferencia con el mercado de Sao Paolo que es, a fin de cuentas, un estado empresarial.

We visited several dealers in imported fruits. Frutas Rioja is a company bringing pears and grapes in directly from Argentina. They had a single cold room, in which ethylene- sensitive kiwi fruit are kept inappropriately, with ethylene producing fruits such as plums and pears. I can only speculate as to the condition of the cold chain further north of Rio and Sao Paolo.

Visitamos varios distribuidores de frutas importadas. Frutas Rioja es una compañía que trae peras y uvas directamente desde la Argentina. Ellos poseen una habitación simple para enfriamiento, en la cual el kiwi, una fruta etilenosensitiva, es mantenida inapropiadamente, con el etileno que para frutas que se producen con etileno, tales como las ciruelas y las peras. Habiendo visto esto, ya puedo empezar a especular las condiciones de una cadena fría que se podrían presentar en zonas mucho más al Norte de Río y Sao Paolo.

The Market Corporation has twenty years of price information, which Enrique Rivas downloaded to his laptop computer. We looked-up a few products while we were there, especially Persian lime. I had been told before my visit that there was a fabulous window in Brazil during their winter months for products such as Persian limes.

La Corporación del Mercado tiene 20 años de información en cuanto a precios, la cual Enrique Rivas cargó en su computador personal. Observamos algunos pocos productos mientras permanecimos allí, en especial, la lima Persa. Antes de mi visita, me avisaron que allí había una ventana fabulosa en el Brasil, durante los meses de invierno para productos tales como las limas persas.

It seems that something of a window existed in the middle and late nineties from August to November, but advances in production technology, and the northward spread of production areas have eliminated that window. For 2001, the highest average monthly price was obtained in November, and was only R$ 0.80 per Kilogram, or US$ 0.16 per lb. During the rest of the year, the price was at least one half of that figure.

Al parecer, algo de una ventana existió a mediados o a finales de los noventas en los meses de agosto a noviembre, pero los adelantos en la tecnología de producción y la diseminación de áreas de producción hacia el norte, han eliminado esa ventana. Para el año 2001 el precio promedio alto mensual fue obtenido en noviembre y era solamente R$ 0.80 por kg. o $us. 0.16 por libra. Durante el resto del año el precio fue por lo menos la mitad de aquella figura.

We also looked up artichoke volumes, and found that the product does not appear regularly in Rio-three tons appeared in August, and one ton in February. This would appear to be more of an item for Sao Paolo, and indeed this state is the main producer of artichokes.

También buscamos volúmenes de alcachofa y encontramos que este producto no aparece regularmente en Río – tres toneladas aparecieron en agosto, y una tonelada en febrero. Esto parece que es más bien un producto para Sao Paolo y, en verdad, este Estado es el productor principal de alcachofas.

I bought a Rio de Janeiro Market Directory, which contains the names of the main traders in fruits and vegetables, as well as of service suppliers such as box and bag manufacturers. Importers had their own section in the directory. I left my copy with MAPA for its use and future reference.

Compré una guía del mercado de Río de Janeiro, la misma que contiene los nombres de los comerciantes principales en frutas y vegetales y suministradores de servicios; así como fabricantes de cajas y de bolsas. Los importadores tienen su propia sección en la guía. Yo dejo mi copia a disposición de MAPA para uso y referencia futuras.

D. VISIT TO FLOWER MARKET

A visit was made to the flower wholesale market of Rio, Sao Cristoval, on Saturday, April 6. We arrived close to noon, and it was apparent that much of the action was over. Nonetheless the visit was useful in that it permitted an appreciation of what is, and is not, available in Rio de Janeiro.

D. VISITA AL MERCADO DE FLORES

Se hizo una visita al mercado mayorista de flores en Río y en Sao Cristoval, el día sábado 6 de abril. Llegamos cerca al medio día y aparentemente mucha actividad había terminado. Sin embargo, la visita fue útil porque nos permitió tener una apreciación de lo que se encuentra y no se encuentra disponible en río de Janeiro.

There is a large Dutch flower-producing complex in the higher areas of Sao Paolo State, which produces flowers for the local and export markets. At the time of our visit production was taking place in air-conditioned facilities. Nice carnations, roses, chrysanthemums and tulips from this operation were available at market.

Allí existe un gran complejo Holandés para la producción de flores en las áreas más altas del estado de Sao Paolo, que producen flores para el mercado local y de exportación. Durante nuestra visita, la producción se estaba llevando a cabo en facilidades con aire acondicionado. Hermosas rosas, claveles dobles, crisantemos y tulipanes se encontraban disponibles en el mercado.

Other flowers seen at the market include sunflowers, dahlia, aster, gladiola, gypsophila, marigolds, celosia (a hot weather favorite), statice and Strelitzia (bird-of-paradise). We saw some very nice lisianthus from a farmer named Ken Shinkawa located in Campinhas, Sao Paolo.

Otras flores que pudieron apreciarse en el mercado, incluyen girasoles, dalias, gladiolos, gipsófilas, celosías (una favorita del tiempo caliente), statice y strelitzias (pájaro del paraíso) también vimos lisianthus muy bonitos que provenían de un granjero de nombre Ken Shinkawa que vive en Campinhas, Sao Paolo.

In the shops adjacent to the open-air roofed sales area of the market we found fancy Obaki anthurium, curcuma, cymbidium orchids, and an assortment of dried flowers like hydrangea and bougainvillea. We saw no calla lilies (Zantedeschia), either white or colored, although I suspect cala lilies may be available from the cooler areas of the State during the winter, since these enjoy cool weather. This may be an opportunity for Bolivia, where they are available year round and very cheap to produce.

En las tiendas adyacentes al área de ventas, bajo techo y al aire libre del mercado, encontramos Obaki Anthurium, Curcuma, orquídeas Cymbidium y un surtido de flores secas, muy elegantes, así como la hydrangea y la buganvilla. No encontramos calas de color (zantedeschia), ni blancas ni de colores, a pesar de que yo sospecho que las calas de color pueden encontrarse en áreas más frías del Estado durante el invierno, ya que estas calas disfrutan del tiempo frío. Esta puede ser una gran oportunidad para Bolivia, porque estas calas de color se encuentran disponibles el año redondo y su producción es muy barata.

There was a wide array of foliage available as fillers in bouquets and other flower arrangements- fern leaves, limonaria, ivy etc were seen at the market. There were no leather leaf ferns available. However, this is a near universal filler in North America, Europe and Japan. This strikes me as a product that could be produced in the higher areas of the Yungas, and shipped to Southern Cone Markets for use in the flower industry. By virtue of climate, Bolivia would have a very strong advantage in the production of this hardy, durable and long-distance shipping product.

Existe una amplia variedad de follaje disponible como relleno para los buquets y otros arreglos florales. Helechos, limonaria, hiedras etc., se ven en el mercado. No existen helechos, hojas de cuero, sin embargo, este es un llenador universal en Norteamérica, Europa y Japón. Esto me hace pensar que este producto puede ser cultivado en las áreas altas de Yungas y embarcado a los mercados del Cono Sur, para la industria floral. Gracias a su clima, Bolivia podría obtener la gran ventaja para cultivar este producto durable, capaz de ser transportado a largas distancias.

E. VISITS TO SUPERMARKETS

While in Sao Paolo, we visited Carrefour, Wal-Mart and XTRA hyper stores, one from each chain. In Rio de Janeiro we visited hyper-markets belonging to Wal-Mart, Bon Marché, XTRA, Carrefour, and an upscale neighborhood conventional supermarket from the Pao de Azucar chain. The chains are more or less equal in terms of what they offer by way of fresh produce. Competition appears to be intense, as they frequently compare their prices to their competitors (often in a misleading way that exaggerates the rival chain's prices).

We found the best prices at Carrefour, the best quality at Wal-Mart, and the best combination of price and quality at XTRA. Supermarkets are said by our sources to have captured 40-45% of the market for fresh fruits and vegetables already, and every indication is that this trend will strengthen in the future.

In both Sao Paolo and Rio de Janeiro supermarkets, we observed that cool weather vegetables such as broccoli, celery and cauliflower were scarce and quality was very poor, especially for cauliflower. Cauliflower had overdeveloped curds, and worm damage, and was still selling at close to US$ 0.40 per pound.

Iceberg lettuce (alface americana) was also scarce, and in deplorable condition, evidently from heat stress. Heads were small, loose, and poorly developed. Carrots were expensive in the supermarkets. Seedless grapes were extremely rare, and the one example seen was imported. Asparagus was not seen. Snow peas were seen only in their Iberian variant, and showed poor quality.

E. VISITAS A LOS SUPERMERCADOS

Mientras estuvimos en Sao Paolo, visitamos el Carrefour, y las hyper tiendas Wal-Mart y XTRA, una de cada cadena. En Río de Janeiro visitamos los hipermercados que pertenecen otra vez al Wal – Mart, Bon Marché, XTRA, Carrefour, y algunos supermercados convencionales vecinales, de alto nivel, de la cadena de Pao de Azucar. Las cadenas son más o menos iguales en cuanto a lo que pueden ofrecer, de productos frescos. La competencia, tal parece que es intensa y, frecuentemente, ellos comparan sus precios con los de la competencia (a menudo exageran los precios de la cadena rival).

Encontramos los mejores precios en el Carrefour; la mejor calidad en el Wal-Mart, y la mejor combinación de precio y calidad en el XTRA. Se dice, según nuestras fuentes de información, que los supermercados ya han capturado entre el 40 y 45 % del mercado de frutas frescas y vegetales, y toda indicación es que esta tendencia se fortalecerá en el futuro.

Tanto en los supermercados de Sao Paolo como en los de Rio de Janeiro, observamos que los vegetales de tiempo frío como, brócoli, apio, y coliflor eran escasos y la calidad era muy pobre, especialmente para la coliflor. La coliflor tenía coagulaciones sobre-desarrolladas y daños por gusanos y todavía se estaba vendiendo a un precio de 0.40 $us. por libra.

La lechuga americana (alface americana) también era escasa y se encontraba en una condición deplorable, las hojas muy evidentemente por el estrés ocasionado por el calor. Las cabezas eran pequeñas, agostadas y pobremente desarrolladas. Las zanahorias eran muy caras en los supermercados. Las uvas sin semillas eran extremadamente escasas y una de las muestras que vimos, era importada. No se veían espárragos. Sólo se veían arvejas de la variedad iberia, de una calidad muy pobre.

Only one small bunch of atypical artichoke was seen. Our visit, coming as it did at the end of the Brazilian summer, highlighted some of the gaps in market supply that are a result of hot weather. We can only speculate as to the availability and condition of produce further north in Brazil, where weather is even hotter, and there is no cool season to speak of.

Solo pudimos ver una rama pequeña de una alcachofa atípica. Nuestra visita que fue hecha a finales del verano brasileño, sacó a luz algunos de los vacíos en el suministro de los mercados, que son el resultado del tiempo caluroso. Solo podemos especular sobre la disponibilidad y las condiciones de producción a futuro en el norte del Brasil, donde el tiempo es aún más caliente, y allí no existe estación fría para referirse a ella.

All supermarkets in both cities featured pre-packed branded fruits and vegetables, often at a strong mark-up. Pre-cut salads were found in all of the chains, as were organic fruits and vegetables. Hydro Salad is a brand seen in Sao Paolo. Master Salads is another brand seen there. Salada Carolina is a pre-cut salad line that comes with the dressing in a separate package.

Todos los supermercados en ambas ciudades presentaban frutas y vegetales de marca pre empaquetados, a menudo, con una fuerte alza de precio. También se podían encontrar ensaladas pre-cortadas, así como vegetales y frutas orgánicas en todas las cadenas. Hydro Salad, es una marca vista en Sao Paolo. Master Salads, es otra marca que se pudo ver allí. Salada Carolina, es una línea de ensalada pre-cortada que viene con su aliño en un paquete separado.

There was a wide variety of pre-packed vegetables as well as fruits available. Da Roça had a wide array of pre-cut salads, as well as packaged Japanese stir-fry mixes- Tepanyaki, Sukiyaki and Yakisoba are available in pre-packs from them in Sao Paolo. Shimokawa is a brand offering pre-packed Jiló, the green eggplant-like vegetable. Chuang's Farm, seen in Sao Paolo offered pre-packed bamboo shoots and mushrooms.

También había una variedad de vegetales pre-empaquetados, así como frutas a disposición. Da Roça tiene una amplia variedad de ensaladas pre-cortadas, así como mezclas de frituras de origen japonés, empaquetados – Tepanyaki, Sukiyaki y Yakisoba pre-empaques que se encuentran disponibles en Sao Paolo. Shimokawa es una marca que ofrece jiló pre-empaquetado, un vegetal tipo berenjena verde. La Granja de Chuang's en Sao Paulo, ofrece retoños de bambu pre- empaquetados, además de hongos.

Moinho Verde is a brand of pre-cut salads, as is Good Light. The last two were seen in Rio de Janeiro supermarkets. The wide availability and variety of packaged and minimally processed vegetables (and some fruits) are evidence of a trend towards greater convenience in purchasing, and less preparation at home of fresh foods. This trend will only strengthen as more and more women enter the work force and seek to maximize the use of their free time.

Moíhno Verde es una marca de ensaladas pre-cortadas, así como la Good Light. Las últimas dos, se pudieron apreciar en supermercados de Río de Janeiro. La amplia variedad y disponibilidad de vegetales pre-empaquetados y mínimamente procesados, (y algunas frutas) es una evidencia de que existe una tendencia hacia una compra más conveniente, y mucho menos tiempo en el preparado de alimentos frescos en casa. Esta tendencia se reforzará más y más a medida que las mujeres trabajen más y busquen maximizar el uso de su tiempo libre.

All of the supermarkets visited carried organic products. By and large the organic produce was attractive in appearance. The mark-ups on the organic produce were often 100%, and up to 300% more than for conventional produce.

Todos los supermercados visitados exponen productos orgánicos. En líneas generales los productos orgánicos eran muy atractivos en apariencia. Las ganancias sobre productos orgánicos eran a menudo entre el 100% y hasta el 300% más que para los productos convencionales.

The variety of organic produce on sale is very wide. Organic radish, beet, cucumber, eggplant, lettuce, okra, onion, maxixe (West Indian gherkin), arrugula, leek, squash, corn on the cob, tomato, cherry tomato, broccoli and limes are just a few of the items found on sale. Horto Organica, Horta e Arte, Fazenda Santo Onofre, Val das Palmeiras are organic brands with products for sale in Rio de Janeiro supermarkets.

La variedad de productos orgánicos en venta, es muy amplia, rábano, remolacha, pepino, berenjena, lechuga, ocra, cebolla, maxixe (un pepinillo del oeste de la india), arveja, puerro, calabaza, choclo, tomate, tomate cherri, brócoli, y limas orgánicas son algunos de los items que encontramos a la venta. La Horto Orgánica, Horta y Arte, Fazenda Santo Onofre, Val das Palmeiras, son marcas orgánicas con productos a la venta en los supermercados de Río de Janeiro.

There were three certifying seals most often seen at store level in Sao Paolo and Rio de Janeiro. AAO, which certifies 500 farmers and 30,000 hectares of land, was perhaps the most frequently seen. IBD, which is an IFOAM affiliate, as well as a DAP (Germany) affiliate, oversees 250 projects, with 2000 farmers and 60,000hectares of land. ABIO, a certifying seal seen frequently in Rio de Janeiro supermarkets, certifies 120 farms in the higher areas of the State, such as Nova Friburgo.

Pudimos apreciar tres tipos de sellos de certificación en tiendas de Sao Paolo y de Río de Janeiro. AAO, certifica a 500 agricultores y 30,000 hectáreas de tierra, era tal vez, el que se veía más frecuentemente. IBD, es un afiliado del IFOAM, así como lo es el DAP (de Alemania), supervisa 250 proyectos con 2000 agricultores y 60,000 hectáreas de tierra. ABIO es otro sello de certificación que se puede ver frecuentemente en los supermercados de Río de Janeiro, certifica a 120 agricultores en las áreas más altas del Estado, tal como Nova Friburgo.

The website www.planetaorganico.com.br provides a list of certifying agencies in Brazil for organic foods and other products. There are fourteen certifying agencies listed at this site, some of them affiliates of European agencies such as Ecocert, others are local. One is an affiliate of an Argentine certifying agency. Through the same website, the rules and regulations governing organic produce can be viewed.

El sitio web www.planetaorganico.com.br provee una lista de agencias certificadoras en Brasil para alimentos orgánicos y otros productos. Existen catorce agencias certificadoras registradas en este sitio, algunas de ellas, afiliadas a agencias europeas tales como Ecocert, otras son locales. Una es afiliada a una agencia certificadora de Argentina. A través del mismo sitio web los reglamentos que regulan los productos orgánicos pueden ser fácilmente apreciados.

In general these seem to be less stringent than some of the European and American rules- for example the transitional period from conventional to organic is set at between 12 and 18 months, vs. three to five years in the U.S and Europe. Rules governing the use of animal and even human waste also appear to be at variance with American and European standards. It is likely, however, that various of the certifying agencies will have standards more stringent than the official ones, in order to be in line with American, Japanese or European standards.

En general, este reglamento parece ser menos riguroso que algunas reglas de Europa y de los Estados Unidos – por ejemplo, el periodo de transición de convencional a orgánico, es establecido entre 12 y 18 meses, vs. tres o cinco años en los Estados Unidos y Europa. Las reglas que regulan el uso de deshechos humanos y animales también parece que tienen una variante con los estándares Americanos y Europeos. Sin embargo, es probable que varias de las agencias certificadoras tienen estándares más rigurosos que los oficiales, a fin de estar en línea con los estándares americano, japonés y europeo.

F. RECOMMENDATIONS

Brazil is an enormous country. Most of the population is concentrated along the Atlantic seaboard. A Bolivian government thinking seriously of facilitating commerce with Brazil will build modern paved, high-speed roads that will connect to the Brazilian highway system, and thereby facilitate commerce between the higher valleys of Bolivia and the tropical coastal cities of Brazil.

Even now there are several important towns in border areas with Bolivia such as Puerto Suarez, and it may be possible to begin operations with fresh produce by delivering products, under refrigeration to these border towns, and encouraging Brazilian merchants to take possession of the products on the Bolivian side. Enrique Rivas has envisioned a similar strategy for initiating commerce with Paraguay.

This strategy recognizes the fact that for fresh product to be exported to Brazil, among other neighboring countries, Pest Risk Assessments will have to be carried out and accepted by the authorities of the destination countries. The Government of Bolivia will have to take the necessary measures to ensure that this is done. Capabilities will need to be strengthened in conducting these assessments, and technical assistance given in the carrying out of PRAs.

F. RECOMENDACIONES

El Brasil es un país enorme. La mayor parte de su población esta concentrada a lo largo de la costa marítima del atlántico. Un gobierno boliviano pensando seriamente para facilitar el comercio con el Brasil construirá modernas carreteras de alta velocidad debidamente pavimentadas que conectarán con el sistema de autopistas del Brasil, y por lo tanto facilitar el comercio entre los valles más altos de Bolivia y las ciudades costeras tropicales del Brasil.

Ahora mismo existen muchas poblaciones importantes en las áreas fronterizas con Bolivia así como Puerto Suárez, y ya existe la posibilidad de empezar operaciones con productos frescos, despachándolos bajo refrigeración a estas poblaciones fronterizas, y animando a los comerciantes brasileños a adquirirlos en el lado boliviano. El Señor Enrique Rivas ha visualizado una estrategia similar para iniciar un comercio con el Paraguay.

Esta estrategia reconoce, en verdad, que para exportar productos frescos al Brasil, entre otros países vecinos, debe hacerse una Valoración de Riesgos por Insectos, que debe ser llevada a cabo y aceptada por las autoridades de los países de destino. El gobierno de Bolivia debe tomar las medidas necesarias para asegurar que esto se lleve a cabo. La capacidad debe ser fortalecida para dirigir esta valoración y la asistencia técnica proporcionada para llevar a cabo los PRAs.

Policy advocacy to make sure that the government takes these steps, appears necessary. The MAPA Project will have to determine how and with whom this process can begin and be carried out. While this is being done, the strategy of delivering goods to the Bolivian side of border crossing points make sense, because the responsibility for introduction into the neighboring country will rest with the purchaser.

Una política de apoyo que parece ser necesaria para asegurar que el gobierno tome estos pasos necesarios. El Proyecto MAPA tendrá que determinar cómo y con quién este proceso debe empezar a ser llevado a cabo. Mientras esto se venga haciendo, la estrategia para despachar bienes al lado boliviano para cruzar puntos fronterizos, tiene sentido, ya que la responsabilidad para la internación de esos productos en los países vecinos, descansa con el comprador.

Given the long distances from the production areas of Bolivia to the major metropolises of Brazil, and the lack of adequate road or rail infrastructure, I recommend that Bolivia undertake the introduction of horticultural products to Brazil by air.

Debido a las largas distancias de las áreas de producción de Bolivia hacia las metrópolis principales del Brasil, y a falta de una adecuada infraestructura caminera y ferroviaria, yo recomiendo que Bolivia emprenda la introducción de productos de horticultura al Brasil, por aire.

For the time being, the only products that I would be comfortable seeing shipped long distances (to Brazil's Atlantic seaboard cities) would be dry beans (which already are exported to Brazil), garlic, if Brazilian standards for size can be met, and onions, provided they are refrigerated. Where possible, the products sent by air should be in value-added form, as pre-packs. Alliances should be sought with the companies already producing pre-packed and value-added foods for the Sao Paolo and Rio de Janeiro markets.

De momento, los únicos productos con los que yo me sentiría cómodo ver transportados largas distancias (ciudades costeras del Atlántico en Brasil) podrían ser frijoles secosd (que ya están siendo exportados al Brasil), ajo, si cumplimos con los estándares de tamaño brasileños, y cebolla, asegurándonos que estos artículos esten refrigerados. En lo posible, los productos enviados por aire deben tener un valor agregado, así como pre-empaquetados. También debe tomarse en cuenta la posibilidad de alianzas con compañías que ya están produciendo pre-empaquetados y alimentos con valor agregado para los mercados de Sao Paolo y de Río de Janeiro.

There are periodic fairs and conventions in Brazil, such as the supermarket association (ABRAS) meeting in September or October of this year. These companies will be motivated by their need to have year-round supplies of high quality and at competitive prices. Bolivia has the growing conditions that will enable it to meet these requirements.

Existen en Brasil reuniones y convenciones periódicas, así como la asociación de supermercados (ABRAS) que se reunirán en los meses de septiembre y octubre de este año, estas compañías serán motivadas por la necesidad de tener una provisión durante el año redondo, a precios y calidad altamente competitivos. Bolivia tiene las condiciones de crecimiento que permitirán cumplir con estos requerimientos.

A sub-option would be to explore the possibility of producing certain products organically, also for the Brazilian market. Bolivia has the cool climate legumes (faba beans, lupine and alfalfa among others), and the animal manure necessary to produce compost for organic production in the valleys. Organic lettuce, organic broccoli and cauliflower, and perhaps organic celery, asparagus (perhaps as tips) and artichokes could be candidate items as crops.

Perhaps string beans of the French type, and mini vegetables especially squash, could be target of opportunity. Again the emphasis should be on production during the window afforded by the Brazilian summer. Attention will have to be paid to water sources, and a necessary pre-requisite will be using uncontaminated water, preferably from deep wells.

A complementary option would be to review the data for Argentina, Uruguay and Paraguay, and determine which of these items recommended for Brazil (among others) could also be shipped by air during the summer window of opportunity to the major metropolises of these countries. The targeted market segment would be supermarkets and upscale food service (*i.e.* hotels and restaurants).

Other products that might be looked at could include fresh trout and strawberries. Certainly products would be pre-packed and, where possible pre-cut, so as to take advantage of lower Bolivian labor rates, and also in order to reduce freight cost by eliminating from shipment all superfluous material. Certain cut flowers could also be part of the mix sent by air. During the Southern Cone winters, other products may also be candidates for shipment such as tomatoes.

Una segunda opción, podría ser examinar la posibilidad de producir ciertos productos orgánicos, también para el mercado brasileño. Bolivia tiene legumbres de clima frío (haba, arvejas, lupine y alfalfa, entre otras), y el abono animal necesario para producir compost para producción orgánica en los valles. Lechuga, brócoli y coliflor orgánico y tal vez apio, espárrago, (tal vez solo las cabezas) alcachofas orgánicas deben ser candidatos para el cultivo.

Tal vez vainitas del tipo francés y minivegetales, especialmente, calabaza, pueden ser el blanco de una excelente oportunidad. Otra vez se debe enfatizar en la producción durante esta ventana ofrecida por el verano brasileño. También se deberá tomar en cuenta las fuentes de producción de agua y un pre-requisito necesario debe ser el uso de agua sin contaminación, preferiblemente de pozos profundos.

Una opción complementaria será revisar la información para Argentina, Uruguay y Paraguay y determinar cuál de estos ítems, recomendados para el Brasil, (entre otros) podrían ser también embarcados por aire durante esta ventana de verano como una oportunidad hacia las principales metrópolis de estos países. El segmento de mercado apuntado serán los supermercados y los servicios alimenticios de alto nivel (ejemplo hoteles y restaurantes).

Otros productos a ser tomados en cuenta, incluyen, trucha fresca y frutillas. Por supuesto estos productos en lo posible deben ser pre-empaquetados y pre-cortados de manera que saquemos ventaja del costo de mano de obra barata en Bolivia. A fin de reducir costos de flete, debe eliminarse en el embarque todo el material superfluo. Algunas flores recortadas también podrían ser parte de una mezcla de envío por aire. Durante el invierno de los países del cono sur, otros productos, como los tomates, también deben ser considerados como candidatos a ser embarcados.

Note is taken that the Lloyd Aereo Boliviano fleet is not suited to carrying cargo. The cargo capacity of passenger carrying 727 and 737 that comprise almost the totality of the LAB fleet is very small. A dedicated air cargo service is needed in order to service customers in the neighboring countries adequately.

The options could be a seasonal charter, or thought could be given to products that could also be sent during the winter months, perhaps fruit and vegetable products from the warmer areas of Bolivia, and possibly higher value products such as fish and fish fillets. If Bolivia approaches the development of its horticulture looking at the totality of market options, there is a good chance that year round businesses can be found with a mix of products tailored to the needs of particular countries and their different seasons.

Se debe tomar en cuenta, que la flota de aviones del Lloyd Aéreo Boliviano no tiene capacidad de carga. La capacidad de carga para pasajeros de los 727 y 737 comprende casi la totalidad de la tripulación del LAB, que es muy pequeña. Es necesario un servicio de carga dedicado exclusivamente a este transporte a fin de servir a los clientes de los países vecinos adecuadamente.

La opción podría ser un vuelo charter en una época estacional, o se podría pensar en la opción de productos que podrían ser enviados durante los meses de invierno, quizá frutos y vegetales de las áreas calientes de Bolivia y posiblemente productos de alto valor como pescados y filetes de pescado. Si Bolivia accede al desarrollo de su horticultura mirando a la totalidad de las opciones de mercado, existe una buena oportunidad para hacer negocios durante todo el año, con una mezcla de productos hechos a la medida de las necesidades de cada país, en particular, y sus diferentes estaciones.