# Report on Brazilian Market Access for Raspberries and Onion

# Informe Sobre el Acceso y el Mercado de Brazil para la Frambuesa y Cebolla

Author / Autor:
Gonzalo Miranda

Submitted / Presentado

December 2003 Diciembre 2003

## 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**


1. INTRODUCTION 5

2. PRODUCT DEFINITION: 5

3. MARKET ACCESS: 6

3.1 TARIFF CONSIDERATIONS 6

3.1.1. FRESH RASPBERRY 6

3.1.2. ONION ( *IN NATURA*) 7

3.2 NON-TARIFF CONSIDERATIONS 7

3.2.1. PHYTOSANITARY REQUIREMENTS 7

3.2.2. OTHER REQUIREMENTS 11

3.2.2.1. WOOD PALLETS 11

3.2.2.2. FORMAL LABELING 12

3.2.2.3. PRODUCT CLASSIFICATION 13

3.3 THE BRAZILIAN MARKET 14

3.3.1. Market references 14

3.4 PROFILE OF THE ONION MARKET 16

3.5 MARKET PROFILE FOR RASPERRIES 18

4. IDENTIFIED CLIENTS AND THE FIRST SHIPMENT 18

5. ANALYSIS OF THE DISTRUBUTION CHANNEL 21

6. ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL PHYSICAL DISTRIBUTION 22

7. ANALYSIS OF PRICE SENSITIVITY FOR THE BOLIVIAN PRODUCT AND THE WHOLESALE PRODUCT IN SAO PAULO 22

8. FOCUS ON CRITICAL POINTS AND THE DEVELOPMENT OF PRODUCTS AND LOGISTICS 22

9. COMPLEMENTARY REPORTS 23

9.1 ACTIVITY REPORT. See Activity Report annex. 23


**Tabla de Contenido**


1. INTRODUCCION 5

2. DEFINICION DE LOS PRODUCTOS: 5

3. ACCESO A MERCADO: 6

3.1 ASPECTO ARANCELARIO 6

3.1.1. FRAMBUESA FRESCA 6

COMPETITION: 6

3.1.2. CEBOLLA ( IN NATURA) 7

3.2 ASPECTO NO ARANCELARIO 7

3.2.1. REQUISITOS FITOSANITARIOS 7

3.2.2. OTROS REQUISITOS 11

3.2.2.1. PALLETS DE MADERA 11

3.2.2.2. ROTULOS DE ETIQUETAS 12

3.2.2.3. CLASIFICACION DE PRODUCTO 13

3.3 EL MERCADO DE BRASIL 14

3.3.1. Referencias del mercado 14

3.4 PERFIL DE MERCADO PARA LA CEBOLLA 16

3.5 PERFIL DE MERCADO PARA LA FRAMBUESA 18

4. CLIENTES IDENTIFICADOS Y PRIMER DESPACHO 18

5. ANALISIS DEL CANAL DE DISTRIBUCION 21

6. ANALISIS DE LA DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL 22

7. ANALISIS DE SENSIBILIDAD DE PRECIOS DE PRODUCTO BOLIVIANO Y MAYORISTA DE SAO PAULO 22

8. ENFOQUE DE PUNTOS CRITICOS Y DESARROLLO DE PRODUCTOS Y LOGISTICA 22

9. INFORMES COMPLEMENTARIOS 23

9.2 OREGANO REPORT. See Oregano Report annex. 23

9.1 INFORME DE ACTIVIDADES. Ver Anexo Informe de Actividades 23

9.2 INFORME DE OREGANO. Ver Anexo Informe de orégano 23

## 1. INTRODUCTION

The tasks for entering the Brazilian market with raspberries and onions have been divided into three principal areas, beginning with a definition of product supply:

Market access according to current norms, having to do with:

Tariff Considerations.

Non-Tariff Considerations: phytosanitary and other requirements.

Demand potential:

Analysis of import potential and a market profile specific for the two products considered.

Identification of clients who could buy Bolivian products and an analysis of competition with other products currently imported into the Brazilian market.

Accommodation of the product to local consumption and to commercialization practices.

International distribution:

Logistics (time and services) and cost of the International Physical Distribution chain – IPD.

The tasks will be described in each point considered below.

## 2. PRODUCT DEFINITION:

Product card 1: Raspberry. See CARD No. 1

Approximately 4.4 tons are of raspberry will be made available from December to May, 2004, a calculation based on the normal weekly supply of four E-containers and peak supplies of six E-containers during the weeks of March to April. This data has been estimated by responsible personnel in the Foundation.

Product card 2: Onion See CARD No. 2

## 1. INTRODUCCION

Las tareas para habilitar el acceso al mercado de Brasil para la frambuesa y cebolla, se han dividido en tres áreas principales a partir de una definición de oferta de los productos:

Acceso al mercado de acuerdo a normativa vigente, el cual tiene que ver:

Aspecto arancelario.

Aspectos no arancelarios: fitosanitario y otros requisitos.

Potencial de la demanda

Análisis del potencial de importación y perfil del mercado para los dos productos considerados específicamente.

Identificación de los clientes que pueden comprar los productos bolivianos y el análisis de las condiciones de competencia de la oferta en relación a los productos importados actualmente al mercado brasilero.

Adecuación del producto al consumo local y sus prácticas de comercialización.

Distribución internacional

Logística (tiempos y servicios) y costo de la cadena de Distribución Física Internacional - DFI.

Las tareas que se irán describiendo en cada punto considerado.

## 2. DEFINICION DE LOS PRODUCTOS:

Ficha de producto 1 : Frambuesa Ver FICHA No. 1

Se disponen de aproximadamente 4,4 ton de diciembre a mayo del 2004, según la oferta semanal de cuatro E-containers normalmente y picos de seis E–container durante las semanas de marzo y abril, datos estimados por personal responsable en la Fundación.

Ficha de producto 2 : Cebolla. Ver FICHA No.2

Approximately 8,000 tons of onion are to be made available annually. This onion is to be produced in the FDTA-Valleys intervention areas and be of current red and yellow varieties.

Printed product cards of the FDTA-Valleys were used for this data.

**3. MARKET ACCESS:**

In consideration of the fact that a study has already been done on market opportunities presented by MERCOSUR, the information presented and established references in this document are specific for each product considered. This data has been expanded to detail demand potential and to guide procedures for the first exportation shipments, and it will be validated in the course of the first test shipment, once corresponding permission is obtained.

**3.1 TARIFF CONSIDERATIONS**

Bolivia and MERCOSUR (Brazil being within the commercial block of MERCOSUR) have a Partial Scope Economic Complementation Agreement (*Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica*, AAP.CE N° 36). This agreement has established the following values that are applied *ad valoren* to the Common External Tariff - CET (*Tarifa Externa Común* – TEC) of MERCOSUR (specific for each item, in our case 11.55 for both products):

**3.1.1. FRESH RASPBERRY**

**CET:** 11.55 %

**NET TARIFF TO BE PAID:** 2.31 %

**COMPETITION:**

Main competidor: Chile

Total tariff paid by Chile: 0%

Se disponen aproximadamente de 8.000 ton anuales de cebolla que se producirá en las áreas de intervención de FDTA Valles de las variedades existentes de roja y amarilla.

Se utilizaron fichas impresas de la FDTA Valles.

**3. ACCESO A MERCADO:**

Considerando que se ha efectuado un estudio previo de oportunidades de mercado en el MERCOSUR, la información presentada y las referencias establecidas son especificas de cada producto, desarrolladas para dimensionar el potencial de la demanda y operar los primeros despachos de exportación los cuales irán validándose con la practica de un primer envío de prueba, una vez se logren los permisos correspondientes.

**3.1 ASPECTO ARANCELARIO**

Bolivia y MERCOSUR, (Brasil dentro del bloque comercial), tienen un Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica, el AAP.CE N° 36, el cual estable los siguientes valores que se aplican Ad Valoren sobre la Tarifa Externa Común – TEC del MERCOSUR (específico para cada ítem, en nuestro caso 11.55 para ambos productos):

**3.1.1. FRAMBUESA FRESCA**

**TEC:** 11.55 %

**ARANCEL NETO A PAGAR:** 2.31 %

**COMPETENCIA:**

Principal competidor para la frambuesa: Chile

Arancel neto que paga Chile: 0%

### 3.1.2. ONION ( *IN NATURA*)

**CET[1]:** 11.55 %

**NET TARIFF TO BE PAID[2]:** 2.31 %

**COMPETITION:**

Main competitor: Argentina

Total tariff paid by Argentina: 0%

Greater detail can be found in the IPD chain and market profile for each product.

### 3.2 NON-TARIFF CONSIDERATIONS

### 3.2.1. PHYTOSANITARY REQUIREMENTS

The main requirement for the market entry of fresh raspberry and onion is the phytosanitary certification requested by the *Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento* – MAPA (Ministry of Agriculture, Livestock, and Food Supply), of respective entities for plant health. The standard that regulates the process for meeting these requirements of the Brazilian government has been explained in detail, along with its norms, in Report No. 1. There the necessity of carrying out a Pest Risk Analysis (PRA) for all products was established, differentiating between products that are traditionally imported, exports that can continue as such and fulfill the PRAs, and "new products," like Bolivian raspberries and onion, for which a Pest Risk Analysis is required prior to any shipment.

In summary, the following presents the steps that should be followed to fulfill the phytosanitary requirements for exportation:

- A technical document is elaborated for the interested party (the FDTA-Valleys in this case), to determine the pests in crops and production zones. PROINPA was contacted for both products.

### 3.1.2. CEBOLLA ( IN NATURA)

**TEC[3]:** 11.55 %

**ARANCEL NETO A PAGAR[4]:** 2.31 %

**COMPETIDORES:**

Principal competidor para la cebolla: Argentina

Arancel neto que paga Argentina: 0%

Mayores detalles se encuentran en Cadena DFI de cada producto y perfil de mercado-producto.

### 3.2 ASPECTO NO ARANCELARIO

### 3.2.1. REQUISITOS FITOSANITARIOS

El principal requisito de acceso para la frambuesa fresca y la cebolla es la certificación fitosanitaria que solicita el Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento – MAPA, de respectivas instancias de control de sanidad vegetal. La normativa que regula el proceso de obtener estos requisitos del Estado brasilero ha sido explicada en detalle y su normativa en el REPORTE No. 1. donde se establecía la obligatoriedad para efectuar Análisis de Riesgo de Plagas para todos los productos, haciendo diferencia entre productos tradicionalmente importados – exportaciones que pueden seguir efectuando sus operaciones y hacer los ARPs paralelamente – y los "nuevos productos", como la frambuesa y cebolla bolivianas, que es requisito previo a cualquier envío.

De forma resumida este es el procedimiento que se debe seguir para obtener los requisitos fitosanitarios que nos permitan exportar:

- Se elabora un documento técnico por el interesado - la FDTA-Valles en este caso - (se contrato a PROINPA para ambos productos), para establecer las plagas en cultivos y zonas de producción.

[1] Common External Tariff
[2] Ad Valorem CIP (Cost Insurance Paid)
[3] Tarifa Externa Común
[4] Ad Valorem CIP (Cost Insurance Paid)

- A request is made to SENASAG to validate information, to approve the technical document, and to solicit the initiation of a formal process before DDIV/SDA/MAPA Brazil.
- DDIV initiates the process and transfers the analysis to the accredited Collaborating Center to expedite the established procedures.
- The translated document is given to DDIV.
- The Collaborating Center returns the documentation and PRA to DDIV.
- Accompaniment and approval is made by the Plant Health technical team.
- Analysis and Validation is made by the Legal Department of MAPA.
- The Normative Instructions that establish the phytosanitary requirements for the import of the fresh products in question are published.
- Once importation is made with the Phytosanitary Certificate the Normative Instructions should be cited.

Visits by DDIV personnel to the production centers could be carried out if quarantinable pests are identified.

According to PROINPA, our crops are free of pests considered quarantinable by Brazil.

**Process status for Pest Risk Analysis:**

**RASPBERRIES**

- Solicitud a SENASAG para validar información y aprobar el documento técnico y solicitar el inicio proceso formal ante DDIV/SDA/MAPA Brasil.
- DDIV inicia el proceso y deriva el análisis al Centro Colaborador acreditado para acelerar el proceso constituido.
- Paralelamente se entrega documento traducido a DDIV.
- El Centro Colaborador devuelve la documentación y el ARP a DDIV.
- Acompañamiento y homologación por el equipo técnico de Sanidad Vegetal.
- Análisis y Validación del Departamento Jurídico de MAPA.
- Publicación de la Instrucción Normativa que establece los requisitos fitosanitarios para la importación de productos frescos en cuestión.
- Una vez se haga la importación con el Certificado Fitosanitario se deberá citar la Instrucción Normativa.

Eventuales visitas de personeros del DDIV a los centros de producción se podrían efectuar si se identifican plagas cuarentenarias.

Según PROINPA, nuestros cultivos se encuentran exentos de plagas cuarentenárias para Brasil.

**Situación de los procesos de Análisis de Riesgo de Plagas:**

**FRAMBUESA**

The PRA process number MAPA/DDIV No. 21000.002165/2003-47 is in the Legal Department of SDA/MAPA (Secretary of Agricultural Defense / Ministry of Agriculture, Livestock, and Food Supply) for the validation of phytosanitary requirements and the emission of the Normative Instruction. If we receive the support of the Bolivian Ministry of Agriculture as was planned (which to date this has not been possible due to the social problems faced by our country and the subsequent change of authorities), we hope to obtain the permits in November in order to carry out the first shipment in December.

The activities in relation to this process are the following:

- Contracting of a specialized entity for the elaboration of the technical document in Bolivia: PROINPA (one of two identified entities).
- Negotiation with SENASAG for analysis and validation of the document.
- Presentation of the official document to DDIV and attainment of a processing number.
- Selection and contracting of a Collaborating Center in Brazil: EMBRAPA (one of four candidates).
- Follow-up and support in the administration process for the fulfillment of the agreement.
- Follow-up in DDIV following EMBRAPA´s submission of the Raspberry PRA to DDIV.
- Follow-up with SENASAG for the monitoring of progress status in DDIV.
- Follow-up with DDIV until the technical document is passed to the juridical department of SDA/MAPA.
- Current status: In the analysis process of the Legal Department.

El proceso de ARP de número: MAPA/DDIV No. 21000.002165/2003-47 se encuentra en el Departamento Jurídico de la SDA/MAPA (Secretaria de Defensa Agropecuaria/Ministerio de Agricultura, Pecuaria y Abastecimiento) para validar los requisitos fitosanitarios y emitir la Instrucción Normativa. Esperamos, si recibimos el apoyo del Ministerio de Agricultura de Bolivia, como estaba planificado (hasta la fecha no ha sido posible por los problemas sociales en nuestro país y posteriormente el cambio de autoridades), se pueda obtener los permisos en el mes de noviembre para efectuar un primer despacho en diciembre.

Las actividades en relación a este tema fueron los siguientes:

- Contratación de Entidad Especializada para la elaboración de documento técnico en Bolivia. PROINPA. (Dos entidades identificadas)
- Gestión ante SENASAG, para análisis y validación de documento.
- Presentación a DDIV de documento oficial y obtención de No. de proceso.
- Selección y contratación de Centro Colaborador en Brasil: EMBRAPA ( de cuatro identificados).
- Seguimiento y apoyo en proceso administrativo para cumplimiento de contrato.
- Seguimiento en DDIV luego que EMBRAPA entregó ARP frambuesa a DDIV.
- Seguimiento a SENASAG para su respectivo seguimiento del estado de proceso a DDIV
- Seguimiento a DDIV hasta pasar de Departamento técnico al Departamento de Jurídica del SDA/MAPA
- Se encuentra en análisis en el Departamento Jurídico.

- Current process status presented on the DDIV web page:

- Consulta en la Web de DDIV acerca del proceso:

RESULTADO DA CONSULTA DE ARP`S

| | |
|---|---|
| N° Processo: | 21000.002165/2003-47 |
| Situação Atual: | em andamento |
| Empresa: | Senasag |
| Produto: | Framboesa |
| Científico: | Rubus idaeus |
| País de Origem: | Bolívia |
| Apresentação: | frutos |

**ONION**

The onion process is currently with QUIMIPLAN. The document was officially submitted to DDIV on September 18, 2003 (via DHL Río de Janeiro – Brasilia), and it was then sent to the Collaborating Center the fourth week after submittal.

The document was sent electronically to QUIMIPLAN, in order to move ahead on the analysis and translation. The final document and its translation are to be submitted by November 15th of this year.

Activites carried out to date are the following:

- Selection and contracting of an entity for the elaboration of the technical document in Bolivia: PROINPA (chosen from between two candidates on the basis of lower cost).
- Negotiation with SENASAG for the analysis and validation of the document.
- Formatting and printing of the technical document. It is attached to the present document.
- Presentation to DDIV and emission of process number: **21000.009750/2003-78**

**CEBOLLA**

El proceso de cebolla se encuentra con QUIMIPLAN, se entregó oficialmente en fecha 18.09.03 a DDIV(mediante expreso DHL Río de Janeiro – Brasilia), y fue encaminada al Centro Colaborador en la semana 4 a partir de la entrega.

Paralelamente se envió el documento en formato electrónico a QUIMIPLAN, para avanzar con el análisis y la traducción. El documento final y traducción será entregado hasta la primera quincena del mes de noviembre del presente año.

Actividades realizadas hasta la fecha, son las siguientes:

- Selección y contratación de Entidad para elaboración de documento técnico en Bolivia: PROINPA elegida entre 2 propuestas por menor costo.
- Gestión ante SENASAG para análisis y validación de documento.
- Formateo e impresión de documento técnico. Se adjunta documento presentado.
- Presentación a DDIV y emisión de No. de proceso: **21000.009750/2003-78**

- Contracting of a Collaborating Center: QUIMIPLAN.
- Arrangements for translation and initiation of PRA.
- Follow-up with DDIV in order to expedite the process to QUIMIPLAN.
- Follow-up with QUIMPLAN on the advancement of the translation and analysis. Due to be finished November 10, 2003.
- Current process status presented on the DDIV web page

- Contratación de Centro Colaborador: Quimiplan.
- Coordinación para traducción e inicio de ARP.
- Seguimiento ante DDIV para encaminar proceso a QUIMIPLAN.
- Seguimiento a QUIMIPLAN del avance: traducción y análisis. Conclusión prevista para el 10.11.03.
- Consulta en la Web de DDIV acerca del proceso:

RESULTADO DA CONSULTA DE ARP`S

| | |
|---|---|
| N° Processo: | 21000.009750/2003-78 |
| Situação Atual: | encaminhado para a Quimiplan |
| Empresa: | SENASAG-Serviço Nacional de Sanidade Agropecuária e Inocuidade Alimentar da Bolívia |
| Produto: | cebola |
| Científico: | Allium cepa |
| País de Origem: | Bolivia |
| Apresentação: | Semente |

DDIV error: "*semente*"(seed) instead of "bulb." Noting of the error was made through QUIMIPLAN.

Error de DDIV, se coloco "semente" en el lugar de "bulbo", se efectuaron las observaciones correspondientes mediante QUIMIPLAN.

### 3.2.2. OTHER REQUIREMENTS

### 3.2.2. OTROS REQUISITOS

#### 3.2.2.1. WOOD PALLETS

Shipment of the product in wood pallets poses a possible phytosanitary obstacle. Due to the fact that wood is a plant material, wood pallets require phytosanitary certification, for which Brazil will require a PRA. This is a very complicated issue if we take into account the pallets are recycled, since the PRA requires the identification of product origin.

#### 3.2.2.1. PALLETS DE MADERA

El despacho de producto en pallets de madera tiene un eventual riesgo de barreras fitosanitarias, pues al ser un material vegetal requiere de certificación fitosanitaria, que para Brasil requerirá efectuar un ARP. Tema muy complicado si hablamos de pallets reciclados para definir su origen.

Possible solutions analyzed in the logistics are the alternative use of wood pallets from Brazil or plastic pallets, both of which represent an elevated cost (See quotes).

To this respect, unofficial enquiries were made with the logistic operator of *Cáceres de Araçatuba*, given that there are no accredited businesses in the production of wood pallets in Bolivia. The operator stated that the Agricultural Inspector suggests making shipments in plastic pallets.

A second enquiry was made with QUIMIPLAN. I am waiting for a reply.

Once information is received, official enquiries will be made with SENASAG, which should respond on the basis of enquiries with DDIV.

**3.2.2.2. FORMAL LABELING**

For the retail sale of fresh or processed foods, provision of the information that the final retailer must provide to the consumer is required.

In general, two label information requirements can be identified:

- Normal label identifying the product and its origin, as required by Plant Inspection. General information is valid for both products.

The packages should be labeled in areas that are easy to find and are difficult to remove. Labels should contain the following information at minimum: product name, crop name, class or quality, type, liquid weight (net), name and address of the importer, name and address of the packager, name and address of the exporter, country of origen, production zone, and packaging date.

Las posibles soluciones que se analizan en el tema logístico son uso de palletes de madera que provienen de Brasil**,** pallets de plástico como alternativas que pueden representar un costo muy elevado. (ver cotizaciones).

Al respecto se efectuaron consultas no oficiales al Operador logístico de Cáceres de Araçatuba, quien informó que el Inspector de Agricultura, al no tener empresas acreditadas en la producción de palletes de madera en Bolivia, recomienda efectuar despachos con pallets de plástico.

La segunda consulta fue realizada a QUIMIPLAN, estoy a la espera de la respuesta.

Una vez recibida información se consultará oficialmente al SENASAG, quien debería responder en base a consultas con DDIV.

**3.2.2.2. ROTULOS DE ETIQUETAS**

Para la venta al detalle de los productos alimenticios frescos o procesados se requiere suministrar la información que el proveedor final deberá transmitir al consumidor.

En general se puede identificar dos requerimientos de contenido de etiquetas:

- Rotulado normal que identifica el producto y su origen, regido por Inspección Vegetal. Información general valida para ambos productos.

Los embalajes deberán ser rotulados o etiquetados en un lugar de facil identificación y difícil remoción, conteniendo como mínimo, las siguientes informaciones: nombre del producto; nombre del cultivo; clase o calibre; tipo; peso líquido (neto); nombre y domicílio del importador, nombre y domicilio del embalador, nombre y domicilio del exportador; país de origen; zona de produción y fecha de embalaje.

- Nutritional label identifying nutritional content. In the case of fresh products for consumption that are packaged in plastic trays, the information should be presented on the labeling sticker. This information is required by the National Agency for Plant Surveillance (*Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria*). See Labeling Manual.

- Rotulado del contenido nutricional, que en el caso de productos frescos embalados en bandejas de plástico listas, para el consumo deben disponer del la información en la etiqueta. Regido por la Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria. Ver Manual de Rotulagem.

### 3.2.2.3. PRODUCT CLASSIFICATION

Attached is the Norma De Identidade, Qualidade, Acondicionamento, Embalagem E Apresentação Da Cebola (Identity, Quality, Preservation, Packing And Presentation Norm for Onion) that is in effect in Brazil for the identification, quality, product condition, packaging, and product display, as required for onion.

In the case of raspberries, there are no established norms as those for onions, mostly due to the low volumes of commercial interchange of the fresh product and because there are no significant crops.

Strict inspections for onion are not in effect, as is the case for garlic from China. However, one month prior to the first shipment of onion the SDA/MAPA office should be consulted in Sao Paulo (with desk officer Mr. Prezzoto, see Report No. 1) in order to verify the requiments that are currently in effect.

### 3.2.2.3. CLASIFICACION DE PRODUCTO

Se adjunta la Norma De Identidade, Qualidade, Acondicionamento, Embalagem E Apresentação Da Cebola, vigente en Brasil para la identificación, calidad, acondicionamiento del producto, embalaje y presentación en el caso de cebolla.

En el caso de la frambuesa no se tienen normas establecidas como las anteriores, principalmente por los bajos volúmenes de intercambio comercial de producto fresco y principalmente porque no existen cultivos importantes.

Las inspecciones de cebolla bajo la norma para una estricta inspección no estan vigentes tal cual es el caso del ajo proveniente de la China. Sin embargo un mes antes del primer despcho se deberá consultar con la oficina del SDA/MAPA en Sao Paulo (con el responsable del Escritorio Sr. Prezzoto, ver Reporte No. 1) para ver que requisitos se exigen y se encuentran vigentes.

Even if the operative norm for import shipments is well defined and is clearly structured by the Secretary of External Commerce, SISCOMEX, there are nomative instructions and other resolutions, especially from the Ministry of Agriculture, that constantly modify procecures or requirements. This is the case for phytosanitary certification (which requires the inclusion of the licence plate number of the transportation vehicle, in effect from October 15, 2003, information acquired from the customs agent of an oregano client). The fact of these changes require constant monitoring of requirements in effect and consulting concerning these in order to avoid last minute problems at the time of export. For this monitoring we have various direct sources among authorities and private operators, with other operative channels being opened in regard to transactions in customs, plant health, and other technical areas such as labeling, logistics, and so forth.

Si bien la normativa de operación de desembarques o depachos de importación tiene una definición y una estructura clara de la Secretaria de Comercio Exterior, el SISCOMEX, existe instrucciones normativas y otras resoluciones especialmente del Ministerio de Agricultura, que estan cambiando de procedimientos o exigencias, tal el caso del certificado fitosanitario (requiere incluir Nro. de placa de la unidad que lo transporta, vigente a partir del 15.10.2003, información lograda por el Agente de Aduana del cliente de oregano); y requiere un monitoreo permante y consulta para evitar problemas a la hora de hacer los despachos de exportación (disponemos de distintas fuentes fuentes de consulta directa entre autoridades y operadores privados). Se estan abriendo canales de operación de tramites aduaneros, sanitarios y otros de caracter técnico como el rotulaje, logistico, etc.

## 3.3 THE BRAZILIAN MARKET

### 3.3.1. Market references

Brazil has a population of 174.5 million. Its main cities are Sao Paulo, Río de Janeiro, Salvador, Belo Horizonte, Fortaleza, and Brasilia.

The BRAZILIAN DATA annex presents information, statistics, and indicators gathered from various markets and individuals in Brazil. This data allows for a clear definition of the dimensions of the Brazilian market.

It is important to emphasize the changeable political framework of both currencies involved for Bolivian exports. In Bolivia the inflation rate, accumulated to September 2003, is 2.27%, and the devaluation rate is 3.51%, both indicating a suitable climate for export. Brazil, on the other hand, has an accumulated inflation rate of 8.96% and a devaluation rate of -18.8% (a valorization of the R$) for the same period. This slant clearly favors Bolivian exports.

## 3.3 EL MERCADO DE BRASIL

### 3.3.1. Referencias del mercado

Brasil tiene una población de 174,5 millones de habitantes, siendo sus principales ciudades, Sao Paulo, Río de Janeiro, Salvador, Belo Horizonte, Fortaleza, Brasilia.

En Anexo DATOS DE BRASIL se presenta información, cifras e indicadores que permiten establecer una clara dimensión del mercado de Brasil, extractado de distintas fuentes de inteligencia de mercados y propias del Brasil.

Es importante resaltar el marco de las políticas cambiarias de ambas monedas para las exportaciones bolivianas. En Bolivia, se tiene un inflación acumulada hasta septiembre para el ano 2003 de 2,27% y una devaluación del 3,51%, mostrando un clima adecuado para exportar. Por su lado Brasil presenta una inflación acumulada de 8,96 % y una devaluación de - 18,8% (una valorización del R$) para los mismos parámetros de tiempo. El sesgo cambiario favorece claramente a las exportaciones bolivianas.

For the identification of demand we have focused on Sao Paulo, a state of 37 million people. Of this population 34.5 are urban dwellers found among 645 cities. The city of Sao Paulo has a population of 10.434 million.

Sao Paulo, our target market, generates 34% of the GIP of the country and 49% of industrial production, and it is the country's main financial center. In the period of 2002 $US 24,777,570,675 was imported and $US 20,623,858,217 was exported, facts indicating the potential for consumption and for the generation of international markets. More information can be found in the SAO PAULO annex.

Sao Paulo is the main distribution center of the country in terms of concentration of businesses, industries, wholesale and retail commerce, and service oriented businesses. CEAGESP, a center for food supplies which has establishments and wholesale warehouses, has a sales channel to the markets of the city and state of Sao Paulo and various other regions of the country. CEAGESP provides the necessary services to facilitate the efforts of its operators.

Another important group of operators that are of interest to us are self-service retailers, made up of supermarkets, *hypermercados*, and specialty shops or convenience stores. According to data from ABRAS[6], these are responsible for 85% of sales to final consumers of high turn-over items such as food, cleaning supplies, and hygiene products. See ABRAS and the indicators under the self-service subtitle.

Para nuestra identificación de demanda, hemos enfocado Sao Paulo, Estado que concentra 37 millones de personas, de las cuales 34,5 son habitantes urbanos distribuidos en 645 ciudades. La ciudad de Sao Paulo tiene 10,434 millones de habitantes.

Sao Paulo, nuestro mercado objetivo genera el 34 % del PIB del país, 49% de la producción industrial y es el principal centro financiero. El periodo 2002 ha importado USD 24,777,570,675 y exportado USD 20,623,858,217, ilustrando el potencial de consumo y generación de negocios con mercados internacionales. Mayor información se encuentra en el Anexo SAO PAULO.

Por la concentración de empresas, industrias, comercio mayorista y detallista, empresas servicios de apoyo, Sao Paulo es el mayor centro de distribución del país en los distintos rubros. El CEAGESP[5], centro de abastecimiento, de puestos y almacenes mayoristas donde el productor, tiene un canal de venta hacia el mercado de Sao Paulo ciudad, estado y varias regiones del país. CEAGESP dispone de los servicios necesarios para facilitar la labor de sus operadores.

El otro importante grupo de operadores que nos interesa enfocar, son los detallistas del rubro auto servicio, constituido por supermercados, hipermercados y tiendas especializadas o las llamadas "lojas de conveniencia", los cuales según datos de ABRAS [7]_son responsables de la venta a consumidor final del 85% de ítems de alta rotación como son la alimentación, limpieza e higiene. Ver ABRAS e indicadores del rubro autoservicio.

5 Companhia de Entrepostos e Armazéns Gerais de São Paulo. Aglomera a mayoristas (importadores entre ellos) de productos vegetales de Sao Paulo. Ver mayores detalles en Estudio de Identificación de Oportunidades de Exportación al MERCOSUR del Consultor Enrique Rivas

6 *Asociación Brasilera de Supermercados* (Brazilian Supermarket Association).

7 Asociación Brasilera de Supermercados

## 3.4 PROFILE OF THE ONION MARKET

Onion has a consumption market apparently of more than 60 million 20kg bags annually. Considering the size of the market´s population, apparent consumption per capita is more than 7kg per person.

The market is supplied by local production and imports, with more than 95% of imports being from Argentina in recent years.

Nationally produced onion is consumed, with national production supplying 90% of the national demand for the past three years. It is anticipated that the import volume for 2003 will break the 10% consumption barrier this year. Onion is considered part of the basic family menu in Brazil, and its consumption is measured daily by the studies of the retail commerce system of the self-service sector (information from ABRAS).

The national onion supply is mostly of white onion and, in smaller proportion, red onion.

Onion imported from Argentina is differentiated from nationally grown onion by its dark gold color, round form, quality, and sweet flavor. These traits place Argentine onion in higher price categories, to the detriment of national varieties.

Price calendars and information from wholesalers indicate that a greater window of opportunity for onion import in Brazil exists between the months of February to May.

Prices vary in relation to the national supply. However, the prices of imported onion are higher than the national product due to the quality of the imported onion.

Investigation details can be found in the PRODUCT MARKET PROFILE: ONION/BRAZIL annex, in which the behavior of onion consumption and its potential are presented.

## 3.4 PERFIL DE MERCADO PARA LA CEBOLLA

La cebolla tiene un mercado de consumo aparente de arriba de 60 millones de sacos de 20 kg anuales, considerando el tamaño de su población el consumo aparente per cápita esta arriba de los 7 kg por habitante.

El mercado se abastece de la producción local y la importación (más un 95% de Argentina los últimos años).

La población consume la cebolla nacional, la cual abastece a un 90% de la demanda nacional los últimos tres anos, esperando que el volumen de las importaciones el 2003 rompan la barrera del 10% del consumo aparente para el presente ano. La cebolla esta considerada dentro de la canasta básica del consumo familiar en Brasil, medido diariamente por las estadísticas del sistema de comercialización detallista del sector autoservicio(información de ABRAS).

La cebolla nacional dispone en gran parte de oferta de cebolla blanca y menor proporción las de color oscuro.

La cebolla importada argentina se ha diferenciado de la nacional por su color oscuro dorada, forma aglobada, selección de calibre, clasificación y sabor suave posicionándose en los segmentos de mayor precio en detrimento de las variedades nacionales.

El calendario de precios y la investigación con los mayoristas, muestran una ventana de mayor oportunidad entre los meses de febrero a mayo.

Los precios varían de acuerdo a la oferta nacional que ingresa al mercado, sin embargo los precios de producto importado mantienen una diferencia que los sitúa siempre por arriba del producto nacional, asociado a parámetros de calidad que determinan esa diferenciación.

Los detalles de la investigación se encuentran en Anexo: PERFIL PRODUCTO MERCADO: CEBOLLA/BRASIL donde se muestran el comportamiento del consumo de la cebolla y su potencial.

Having analyzed the profile, it is concluded that the Brazilian market offers opportunities for the exportation of Bolivian onion in the measure that the product is classified under the technical norms of Brazil (or MERCOSUR) to achieve a presentation similar to that of Argentine onion. This classification includes that the varieties, Valencia and red, be of medium size, calibers 3 and 4, (the red is directed to a smaller niche than the Valencia for Sao Paulo), and that the prices be able to compete with the supply of Argentine onion and select Brazilian onion.

The strategy to enter the Sao Paulo market should be complemented with the Campo Grande market due to logistical advantages and lesser freight.

As an export goal framework, if we consider an optimistic scene of an export of 400,000 20kg bags (equivalent to sending a truck per day), we could supply Brazilian imports by 4.7% (considering data to September 2003) or 7.3% (if we consider data from 2002), or practically supplant Argentine imports.

- Accommodation of the product to local consumption and marketing.
- Identification of the clients who could buy Bolivian products and an analysis of competition in relation to products currently imported into the Brazilian market.

Una vez revisado el perfil se concluye que el mercado brinda oportunidades de exportación a la cebolla boliviana, en la medida que se clasifique el producto bajo norma técnica de Brasil (o MERCOSUR) para lograr una presentación similar a la cebolla argentina; que las variedades: valenciana y roja, sean de tamaños medianos calibres Nros. 3 y 4. (La roja esta dirigida a un nicho de menor proporción que la valenciana para Sao Paulo); y los precios deben ser capaces de competir con la oferta argentina y la brasilera clasificada.

La estrategia de ingresar a la plaza de Sao Paulo debe ser complementada con la plaza en Campo Grande debido a ventajas logísticas y menor flete.

Para tener un marco de metas exportables si consideramos un escenario optimista de una oferta exportable de 400.000 bolsas de 20 kg. (Equivalente a mandar aproximadamente un camión por día), podríamos sustituir un 4,7% (considerando datos a septiembre del 2003) o un 7,3 % (si se consideran datos del 2002) de las importaciones brasileras de cebolla, o prácticamente una sustitución de importaciones argentinas.

- Adecuación del producto al consumo local y sus prácticas de comercialización
- Identificación de los clientes que pueden comprar los productos bolivianos y el análisis de las condiciones de competencia de la oferta en relación a los productos importados actualmente al mercado brasilero.

## 3.5 MARKET PROFILE FOR RASPERRIES

Development of the Sao Paulo market requires a constant product supply. There is the possibility of entering with a good product directed to consumers of class A income and by associating the imported product as Bolivian, to differentiate initially from the national product and from that of other origins and to obtain better prices. A detailed profile can be found in the RASPBERRY PROFILE/BRAZIL- SAO PAULO, which shows the behavior of product consumption.

## 3.5 PERFIL DE MERCADO PARA LA FRAMBUESA

La plaza de Sao Paulo requiere suministro permanente para desarrollar el mercado, existe la posibilidad de ingresar con un buen producto dirigido a consumidores de ingresos clase A y asociar el producto importado a producto de Bolivia, para diferenciarse inicialmente del producto nacional y obtener mejores precios y luego de también diferenciar de otros orígenes. El perfil desarrollado se encuentra en Anexo PERFIL FRAMBUESA/BRASIL – SAO PAULO, mostrando el comportamiento del consumo del producto.

## 4. IDENTIFIED CLIENTS AND THE FIRST SHIPMENT

### RASPBERRIES

In the case of raspberries, six businesses have been identified for the export of Bolivian raspberries. These businesses could import and distribute the product in the Sao Paulo market. Selection was on the basis of the following criteria:

- Businesses with proven presence in the target stores for the product, such as *Pao de Acucar y Emporios* or fruit stores.
- Businesses with good references with Ceagesp, information gathered from the importers themselves and SINCAESP.
- Verification of references through the SERASA service. It is important to check to see if there are any questionable issues in the businesses, to verify the business´ tradition in the markets, or find out if there are any legal processes in effect.
- Recommendations of the potential representative.
- International or local records, state or private.

## 4. CLIENTES IDENTIFICADOS Y PRIMER DESPACHO

### FRAMBUESA

En el caso de la frambuesa se identificaron 6 empresas a las cuales exportar, quienes pueden importar y distribuir en la plaza de Sao Paulo, sin embargo el enfoque para la selección fue en base a los siguientes criterios:

- Empresas con presencia comprobada en las tiendas objetivo para el producto caso Pao de Acucar y Emporios o tiendas de frutas.
- Empresas que tengan buenas referencias en el propio Ceagesp consultando a los mismos importadores y SINCAESP.
- Posteriormente se ha verificado mediante el servicio de SERASA para seguimiento a clientes. Ver si no tienen deudas y su tradición en el negocio, o tienen algún proceso judicial.
- Recomendaciones del representante potencial.
- Registros internacionales o en organizaciones locales estatales o privadas

- Businesses with permanence in the market.
- Businesses that operate a greater number of channel links in order to optimize margin.

Operation and practice unite the central wholesalers in a café where they compare prices and await the arrival of known and new fruit producers. Many times before sale, the fruit is bought from a truck and resold or it is taken to a storeroom or shop for sale by wholesalers or distributors.

Many operators are able to function in a range of roles from importer to even retail distributor, organizing and promoting displays in supermarkets or specialty stores. This factor is one of the first criteria to be considered in making the first shipments.

Along these lines, it is proposed that the following businesses be chosen as importers:

- *BENASSI SAO PAULO IMPORTACAO EXPORTACAO LTDA*
- *GRUPO PESSINI - FRUTATIVA IMP. E EXP. LTDA*

To the following representative company:

- *TODA FRUTA*

And that the following wholesalers be chosen:

- *SOAGRO - SOCIEDAD AGRICOLA ROIAL LTDA*
- *COMERCIO DE FRUTAS ARACATUBA LTDA*
- *EMPORIO DAS FRUTAS*
- *IMPORTADORA DE FRUTAS LA VIOLETERA LTDA*

- Permanencia en el mercado.
- Empresas que operen la mayor parte de los eslabones del canal para optimizar el margen.

La operación y la práctica reúnen a los principales mayorista en un café donde comparan precios y están a la expectativa de la llegada de productores con frutas conocidas y nuevas. Muchas veces antes de una labor de venta del productor, alguno o varios compran la fruta en camión y la revenden al resto o la llevan a su frigorífico o puesto para la venta de mayorista o distribuidor.

Muchos de ellos están habilitados para realizar funciones desde importador hasta distribuidor a detallistas organizando y promocionando anaqueles de supermercados o tiendas temáticas, uno de los primeros criterios a tomar en cuenta en los primeros despachos.

Siguiendo esas líneas, se propone que las siguiente empresas se escojan como importadoras:

- BENASSI SAO PAULO IMPORTACAO EXPORTACAO LTDA
- GRUPO PESSINI - FRUTATIVA IMP. E EXP. LTDA

Y a la empresa representante:

- TODA FRUTA

Los demás mayoristas:

- SOAGRO - SOCIEDAD AGRICOLA ROIAL LTDA
- COMERCIO DE FRUTAS ARACATUBA LTDA
- EMPORIO DAS FRUTAS
- IMPORTADORA DE FRUTAS LA VIOLETERA LTDA

Through an investigation of the market we could directly export to an importer or export through a representative.

The consultant recommends that exports be made through a representative in a non-exclusive manner, using one mark initially in order to test the first shipment. The market agent could inform about market behavior and the unforeseen details in the first operation in order to eliminate risks and to serve as a network for confirming information with importers and customs agents and the Agricultural inspectors.

It will be important to monitor market prices to see the feasibility of exportation. For this, it is important to have a representative guide us in order to avoid the risks of low prices, since the representative can establish the product, both national and from businesses like Italbras.

The job of the representative will become more important with regular shipments. For example, in the case of questions regarding the arrival of the product the representative could take pictures of the condition of the product upon arrival. Furthermore, if there were a disagreement regarding the shipped product the representative could avoid any actions that would result in lowered prices and sell to other clients, since the product would already be in customs.

**ONION**

In the case of onion, procedures are the same as those of raspberries, with a difference in that onion requires that the importer be large-scale, have a significant product flow, and, if possible, have its own transport.

Work was done by direct interviews with wholesalers and through a Brazsul representative.

The chosen businesses for a first shipment that have the potential for long-term relationships are the following:

- *IMPORTADORA DE FRUTAS LA VIOLETERA Ltda.*

Como producto de la investigación de mercado, podemos exportar directamente al importador o a través de un representante.

El consultor recomienda que se efectué mediante el representante de manera no exclusiva, utilizando 1 marca inicialmente, para hacer la prueba del primer despacho y pueda informar el representante acerca del comportamiento de la plaza y los detalles no previstos en la primera operación para eliminar riesgos, servir de enlace para confirmar información con importadores y despachantes de aduana y los propios inspectores de Agricultura.

Será importante monitorear los precios del mercado para ver la factibilidad de la exportación, para lo cual es importante contar con un representante que nos guíe evitando riesgos de un precio bajo como el que puede establecer el producto nacional y empresas como Italbras.

La función del representante será más importante con despachos regulares que ante cualquier duda sobre la llegada de producto, puede tomar fotos de estado de producto arribado y si hubiese diferencias sobre el producto enviado, puede evitar algunas prácticas para bajar el precio y vender a otros clientes con producto ya en aduana.

**CEBOLLA**

En el caso de la cebolla se procedió bajo el mismo criterio, con la diferencia que en la cebolla se requiere que el importador sea una empresa grande y tenga un flujo importante de producto, en lo posible disponga de transporte propio.

Se trabajo entrevistando directamente a los mayoristas y mediante un representante Brazsul.

Las empresas elegidas para realizar un primer despacho con potencial para desarrollar relaciones de largo plazo son:

- IMPORTADORA DE FRUTAS LA VIOLETERA Ltda.

- *BENASSI SAO PAULO IMPORTACAO EXPORTACAO* LTDA

The representative business is the following:

- *BRAZUL Representacoes Comerciais S/C Ltda.*

Potential businesses identified in a second list are as follows:

- *Kibel Agrocomercial* Ltda.
- *JOIA*
- *Cerealista Samar Ltda.*
- *Cerealista Campeao Comercio e Distribucao Ltda.*
- *Rocheto Comercial Impor. e Exp. Rocheto Ltda..*

**5. ANALYSIS OF THE DISTRUBUTION CHANNEL**

On the basis of observations made and through interviews with key sources, the importers and operators of all the chain themselves, a model has been constructed to illustrate the behavior of the distribution channels and of the commercial activities of their operators, in hopes that it will serve as a tool to project the prices of the analyzed supply of the following:

**RASPBERRIES**

**ONION**

- BENASSI SAO PAULO IMPORTACAO EXPORTACAO LTDA

La empresa representante:

- BRAZSUL Representacoes Comerciais S/C Ltda.

Los potenciales identificados en la segunda lista:

- Kibel Agrocomercial Ltda.
- JOI
- Cerealista Samar Ltda.
- Cerealista Campeao Comercio e Distribucao Ltda.
- Rocheto Comercial Impor. e Exp. Rocheto Ltda..

**5. ANALISIS DEL CANAL DE DISTRIBUCION**

Se ha construido en base a las observaciones realizadas y por medio de entrevistas con informantes clave, los mismos importadores y operadores de toda la cadena un modelo que pretende ilustrar el comportamiento del canal y las practicas comerciales de sus operadores, esperando sirva de herramienta para proyectar los precios de la oferta analizada en el caso de la :

**FRAMBUESA**

**CEBOLLA**

## 6. ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL PHYSICAL DISTRIBUTION

## 7. ANALYSIS OF PRICE SENSITIVITY FOR THE BOLIVIAN PRODUCT AND THE WHOLESALE PRODUCT IN SAO PAULO

Once the clients, the chain of the IPD, and the distribution channel in Sao Paulo are defined it is necessary to put forth distinct situations for which the presented models have been used. These situations present a sensitivity instrument for the comparison of the price of the fruit of the exporter (without packaging), which represents the price paid to the producer plus a contribution margin that allows for structure maintenance and benefits. This then projects a price simulating the wholesale one so that it can be compared with wholesale prices to a determined date, allowing us to be familiar with our opportunities and to improve margins in exporting our products to the mentioned markets.

**RASPBERRIES**

**ONION**

## 8. FOCUS ON CRITICAL POINTS AND THE DEVELOPMENT OF PRODUCTS AND LOGISTICS

**RASPBERRRIES:**

- In the case of raspberries it is necessary to work with flat cardboard to make the product more resistant.
- Labels and content information. Nutritional content.
- Eventual test shipment with boxes and flats of different sizes if production contracts close for a period of time.
- Adjust costs to the IPD with a packaging expert.
- Analyze the possibilities of entering with fruit early in the season. Before November.

## 6. ANALISIS DE LA DISTRIBUCIÓN FISICA INTERNACIONAL

## 7. ANALISIS DE SENSIBILIDAD DE PRECIOS DE PRODUCTO BOLIVIANO Y MAYORISTA DE SAO PAULO

Una vez definidos los clientes, la cadena de DFI y el canal de distribución en Sao Paulo es necesario presentar distinto escenarios para lo cual se ha utilizado los modelos anteriores para presentar la herramienta de sensibilidad que compara un precio de fruta del exportador (sin embalaje), el cual representa el precio pagado al productor mas un margen de contribución que permite mantener su estructura y recibir un beneficio, proyecta un precio simulando a mayorista para que sea comparado con los precios de mayorista en el mercado en determinada fecha permitiéndonos conocer nuestras oportunidades y mejora de márgenes en el negocio de exportar nuestros productos a dichos mercados.

**FRAMBUESA**

**CEBOLLA**

## 8. ENFOQUE DE PUNTOS CRITICOS Y DESARROLLO DE PRODUCTOS Y LOGISTICA

**FRAMBUESA:**

- En el caso de la frambuesa se requiere trabajar en el cartón del flat para hacerla más resistente.
- Etiquetas y contenido de información. Contenido nutricional.
- Eventualmente hacer pruebas de envíos con cajas y flats de tamaños diferentes si se cierra contratos por la producción de una temporada.
- Ajustar costos de la DFI con el experto de empaques.
- Analizar posibilidades de ingresar con fruta temprana. Antes de noviembre.

**ONION:**

- Classification of calibers, quality, and presentation.
- Phytosanitary control, certification.
- Onion labels.
- Adequate payment for the producer and exporter with FCA prices over the unit of transportation specified.
- Packaging, adjustment of the loading design in pallets for 20kg bags.
- Unit work in closed refrigeration trucks for carrying 1,300 bags (quantity anticipated by the client) for improving the cargo.
- Logistic development with clients who can buy the product in Cuiaba for Sao Paulo.
- Transactions for the entry of clients´ trucks in order to buy FCA Santa Cruz.

**CEBOLLA:**

- Clasificación de calibres, calidad y presentación.
- Control fitosanitario, certificación.
- Etiquetas para cebolla.
- Costeo adecuado para el productor y exportador de precios FCA sobre unidad de transporte especificada.
- Embalajes, ajustar el diseño de apilamiento en palletes para bolsas de 20 kg.
- Trabajo de unitarización en furgón cerrado refrigerado para llevar 1.300 bolsas (cantidad esperada por el cliente) mejora el flete.
- Desarrollar logística con clientes que puedan comprar producto en Cuiaba para Sao Paulo.
- Tramitar ingreso de camiones de clientes para comprar FCA Santa Cruz.

## 9. COMPLEMENTARY REPORTS

**9.1 ACTIVITY REPORT. See Activity Report annex.**

**9.2 OREGANO REPORT. See Oregano Report annex.**

## 9. INFORMES COMPLEMENTARIOS

**9.1 INFORME DE ACTIVIDADES. Ver Anexo Informe de Actividades**

**9.2 INFORME DE OREGANO. Ver Anexo Informe de orégano**