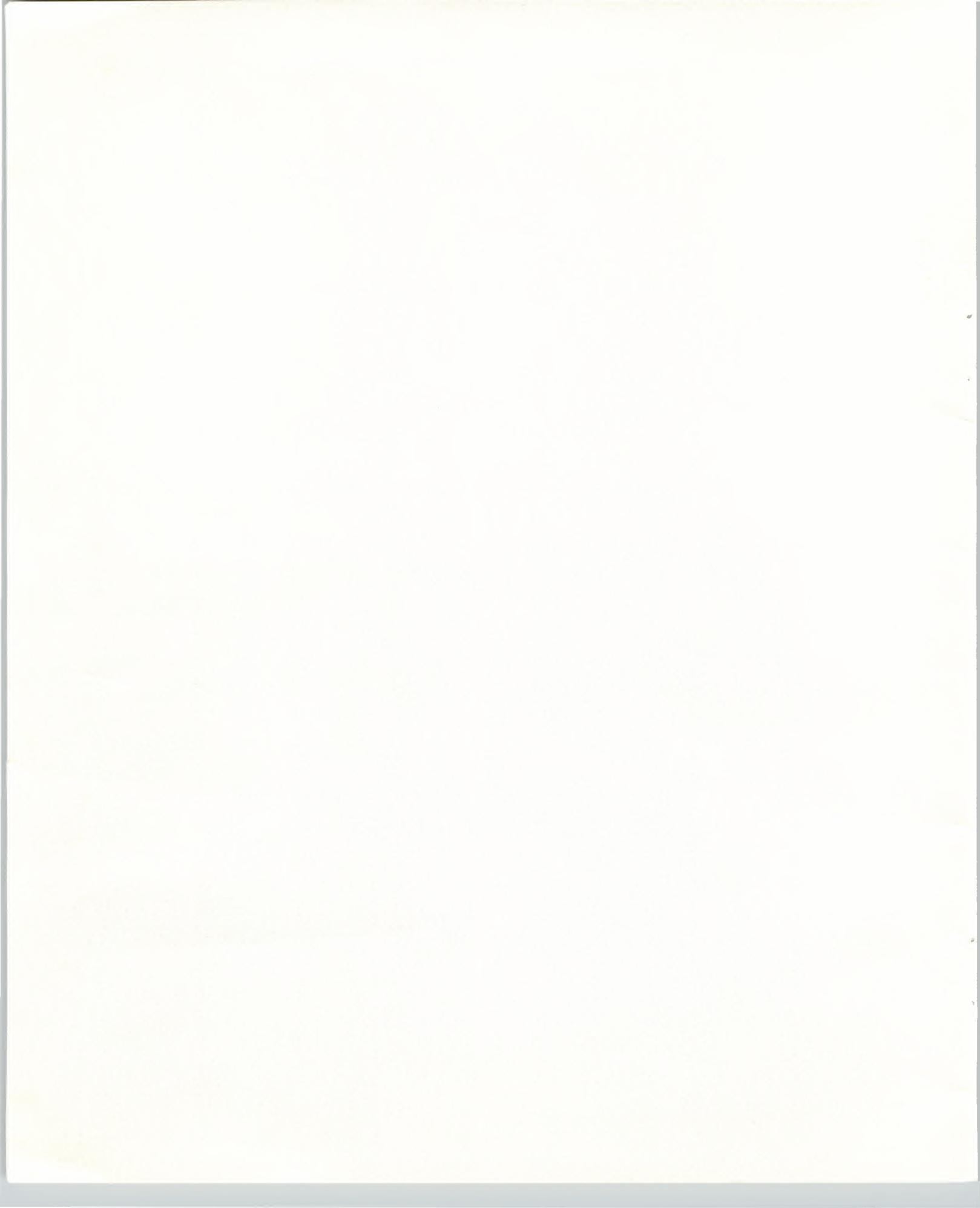
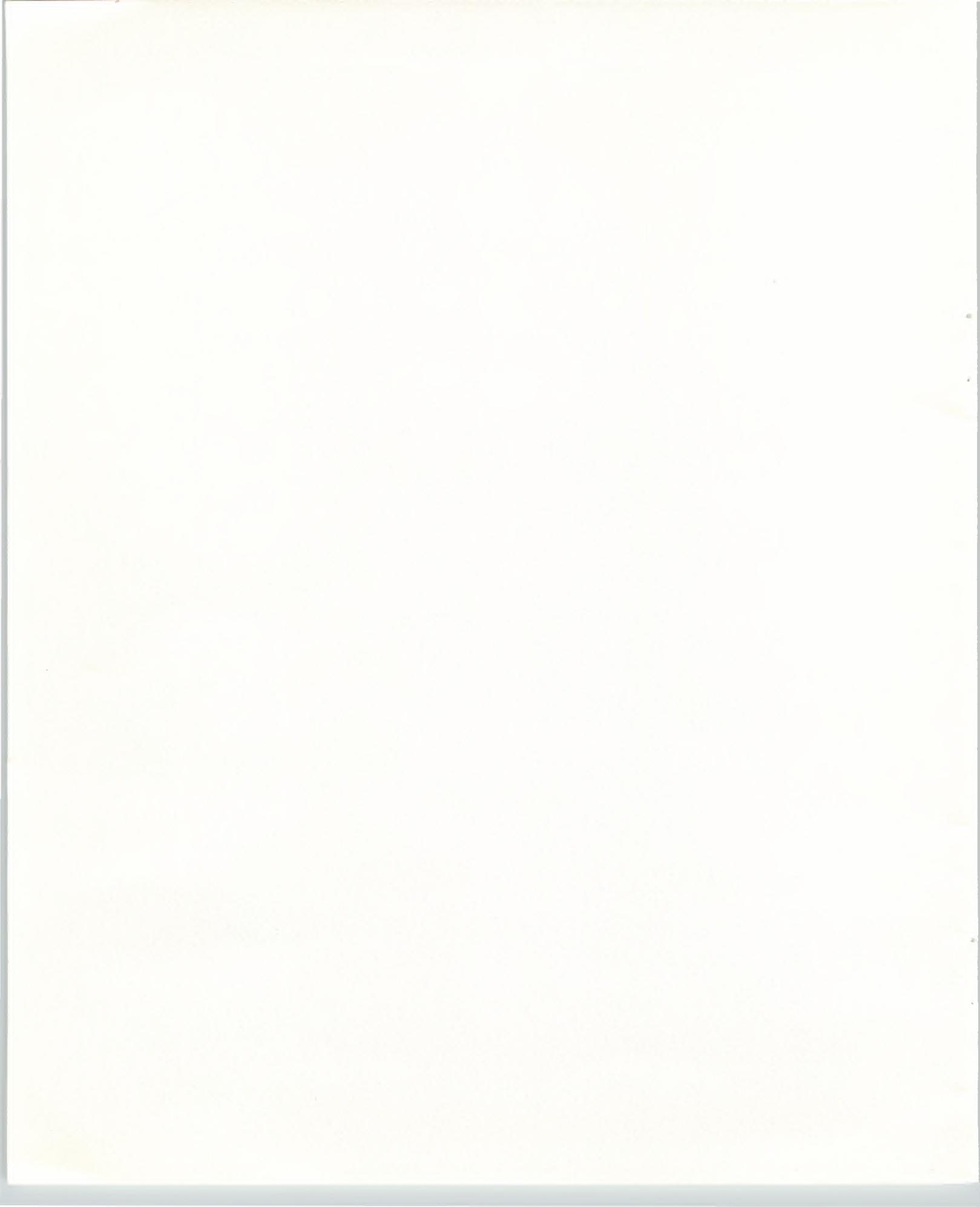


CABSA

CENTRAL DE ABASTECIMIENTOS DE BOGOTÁ, S.A.







INTRODUCCION

La ciudad de Bogotá muestra una de las más altas tasas de crecimiento demográfico entre las ciudades colombianas: aproximadamente 7% anual. En 1973 se estima que Bogotá tiene casi el doble de población que tenía en 1964 y aproximadamente el 13% de la población total del país.

Bogotá y su área de influencia. Proyecciones de población.

Año	Bogotá	Otros Municipios	Total
	(Miles de habitantes)		
1964-2/	1.697	173	1.870
1973	3.040	195	3.235
1974	3.242	197	3.439
1975	3.455	198	3.653
1980	4.709	209	4.918
1990	8.385	231	8.616

1/ 14 municipios de la Sabana de Bogotá

2/ Censo de población de 1964, DANE.

Fuente: Basado en cifras del Departamento Administrativo de Planeación Distrital y de CORABASTOS.

Este acelerado crecimiento ha agudizado enormemente el problema del abastecimiento y distribución de alimentos, en especial los perecederos, pues el impacto del crecimiento urbano ha recaído sobre sistemas e instalaciones comerciales obsoletas e insuficientes, con marcados efectos negativos sobre la producción agrícola, de una parte, y de otra sobre los magros ingresos del consumidor urbano. Estudios realizados en 1971 muestran que el gasto en alimentos representa —en promedio— 39% del ingreso mensual disponible y que esta proporción llega hasta el 80% en los grupos sociales de más bajos ingresos.

El gasto total en alimentos se reparte entre un número relativamente elevado de expendios minoristas, de los cuales existía en 1971 un gran total de 22.431., discriminados así:

	Número	%
Tiendas misceláneas	8.542	38.1
Minoristas de plazas de mercado	6.144	27.4
Expendios especializados	7.658	34,1
Expendios de autoservicio	87	0,4
	<u>22.431</u>	<u>100,0</u>

Las tiendas misceláneas o expendios de servicio personal, representan el grupo más numeroso. Son también el grupo más importante en términos del gasto de las familias, pues a ellas corresponde el 28% del gasto familiar en alimentos en Bogotá, frente a 23% de los supermercados y expendios de autoservicio, 22% de las tiendas especializadas y 21% de los mercados públicos. El 6% restante corresponde a camiones de reparto a domicilio, camiones y tiendas del IDEMA y otros. La ventaja de estas tiendas es que tienen un surtido muy variado de artículos y que se encuentran localizadas en sitios cercanos a los hogares de los consumidores; sin embargo, sus volúmenes de venta son muy bajos y suelen tener precios relativamente altos.

El segundo grupo de expendios más importante en Bogotá son los minoristas de plazas de mercado, quienes suelen vender a precios atractivos, pero en condiciones que dejan que desear en especial de sanidad y estética.



PRODUCTO* (MILES DE KILOS)....%

1. Granos y procesados excl. panela	2.498	13,5
2. Panela	500	2,7
3. Frutas	2.367	12,7
4. Hortalizas	2.608	14,1
5. Papa	8.050	43,4
6. Otros tubérculos	2.485	13,4
7. Huevos	45	0,2
	18.553-1/	100,0% 1/

1/ Excluye productos lácteos y pescado seco.
 *1 y 2 Arroz, frijol, maíz, garbanzo, lenteja, arveja, y haba seca, azúcar, panela, sal, harinas, bocadillos de guayaba.

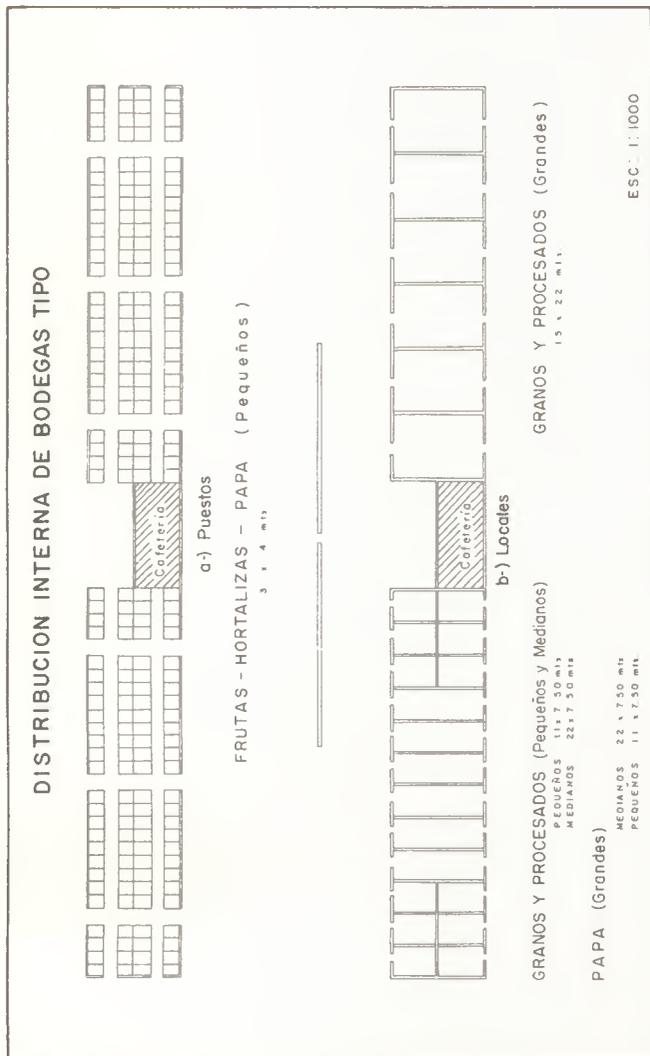
3. Aguacate, banano, curuba, limón, manzana, mango, mandarina, maracuyá, melón, naranja, lulo, papaya, piña, uva, guayaba, chirimoya, breva, granadilla, guanabana, mora, pera, zapote.

4. Pepino, pimiento, plátano verde, tomate, ajo, arveja, ahuyama, apio, acelga, cebolla larga, cebolla de cabeza, calabaza, coliflor, cilantro, brócoli, frijol, haba, habichuela, espinaca, lechuga, mazorca, remolacha, repollo, perejil, zanahoria.

5 y 6 Papa, yuca, arracacha.

El volumen semanal anterior (18.553.000 kilos) corresponde a un volumen anual de aproximadamente 965.000 toneladas.

La distribución de las áreas de bodegas y exteriores, ocupadas por grupos de productos, el número de comerciantes y el área promedio ocupada por cada uno se dan a continuación:



Producto	Nº. DE COMERC.	AREA (ms2)	% DEL AREA TOTAL	AREA PROMED. POR COMER. (ms2)
Granos y proce. excl. panela	129	18.001	39,7	139,5
Panela	45	696	1,5	15,4
Frutas	294	5.195	11,2	17,5
Hortalizas	451	6.690	15,3	14,7
Papa	287	11.306	25,2	39,0
Plátano, yuca, arracacha	176	2.523	6,2	14,3
Huevos	14	432	0,9	30,8
	1.396	44.843	100,0	
Otros (Lácteos, empaques, varios)	106	1.751		
	1.502	46.594		

PROCEDENCIA Y DESTINO DE LOS PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

COMPRAS. Aunque la ciudad de Bogotá como un todo se abastece de alimentos procedentes de prácticamente todo el país, para el rango de productos que pasan por la Central Mayorista algunas regiones tienen especial importancia. Los departamentos de los cuales provienen los productos que se negocian en la Central son, en orden descendente de importancia: Cundinamarca, Boyacá, Meta, Tolima, Huila, Santanderes, Valle, Caquetá, Quindío, Caldas, y Risaralda. No se dispone de cifras exactas sobre la importancia de cada departamento, pero sí se puede constatar una cierta especialización por productos. Por ejemplo, las hortalizas provienen en su mayoría de Cundinamarca y Boyacá, así como las frutas de clima frío, y la papa; la yuca de los Llanos Orientales; el plátano de esta misma región y del Quindío, el arroz y el maíz de los Llanos, Tolima y Huila. (Véase mapa).

Los canales de comercialización hasta el mayorista de la Central son relativamente simples; en efecto,

más del 60% de los mayoristas compran directamente al productor, mientras que alrededor de una quinta parte (20%) compran a un acopiador rural (camionero) y tan solo un 16% aproximadamente compran a otro mayorista. Las compras a fábricas y molinos ("procesados") están incluidas en las compras directas al productor.

VENTAS. Se dijo anteriormente que el mercado de Bogotá es un mercado con influencia nacional. Dos hechos bastarían para demostrar esta afirmación: de una parte la población rural en los 11 departamentos mencionados arriba llegaba en 1970 a los 5 millones de personas, de otra parte, casi el 22% del volumen total de productos alimenticios que llega a la Central es re-expedido a otras ciudades, lo que representa unas 4.000 toneladas semanales y alrededor de 210.000 toneladas al año. Los productos que en mayor medida se despachan fuera de Bogotá son papa y hortalizas.

Las ventas en Bogotá se realizan en un 54% a minoristas de tiendas misceláneas y de plazas públicas de mercado, 23% a supermercados y cooperativas, 8% a instituciones y las ventas a otro mayorista acusan una importancia relativa pequeña con apenas 14% del total.

VENTAS A	EN BOGOTA	FUERA DE BOGOTA (%)
1. Otro mayorista	14.0	53,8
2. Supermercados	18.2	7.7
3. Minoristas-tiendas misceláneas	33.2	15,4
4. Minoristas-plazas públicas	20.4	17.6
5. Instituciones	8.2	2.2
6. Cooperativas	5.1	3.3
7. Industrias	0.9	0.0
	<u>100,0%</u>	<u>100.0%</u>

UBICACION DE LA CENTRAL MAYORISTA DE ABASTECIMIENTOS DE BOGOTA CON RESPECTO A COLOMBIA

Flujo de los principales productos que llegan al mercado mayorista



- ① Hortalizas, papa, panela, banana
- ② Papa, frutas, hortalizas, huevos.
- ③ Yuca, plátanos, granos
- ④ Granos, tubérculos, frutas
- ⑤ Granos
- ⑥ Hortalizas, maíz, "bocadilla.
- ⑦ Frutas, azúcar, tubérculos, huevos.
- ⑧ Arroz.
- ⑨ Plátano, huevos, frutas.

Los hábitos y necesidades del consumidor, determinan patrones de abastecimiento de los minoristas que consisten en la consecución de volúmenes muy bajos de productos y en el imperativo de abastecerse diariamente, lo cual pone aún más de relieve la importancia del mercado mayorista.

El abastecimiento de víveres para Bogotá se desarrolla hasta la fundación de la actual Central de Abastecimientos (CABSA), en el sector de la "Plaza España", comprendido entre la Avenida Caracas al Oriente y la carrera 24 al Occidente, y entre la calle 8ª al sur y la calle 13 al norte. Igualmente este sector servía a su vez en el proceso de aprovisionamiento de varias regiones del país.

El papel que esta zona desempeñaba en la comercialización de alimentos, en especial de artículos predominantes de origen agrícola, se vería entrabado por la falta de condiciones apropiadas a tal actividad.

Su conformación se había presentado de una manera totalmente espontánea sin mayor adecuación ni programación de sus actividades. Su surgimiento se dio sobre un antiguo barrio residencial de la capital colombiana, transformado de la noche a la mañana en el principal centro de abastecimiento de la ciudad. Sus construcciones fueron reacondicionadas para cumplir la función de almacenamiento y expendio de víveres, complementadas con la construcción o adecuación de pequeñas plazas de mercado. De ahí el carácter de las construcciones de la zona antiguas residencias en su mayoría, y cuyo estado de conservación era el siguiente:

Bueno	23.82%
Regular	47.64%
Malo	28.53%

Así mismo el carácter de antigua zona residencial, sin modificaciones urbanísticas de fondo, generaba una serie de problemas que incidían negativamente tanto en el proceso de comercialización como sobre las características de la ciudad, a saber:

—Gran congestión de tráfico (a la zona ingresaban más 30.000 vehículos diariamente)

—Falta de zonas de parqueo, de cargue y descargue, con sus consiguientes efectos de ocupación de vías, y andenes parques para tales menesteres

—Extremada lentitud del tráfico.

—Carencia de sitios adecuados de almacenamiento, la cual incidía directamente sobre la calidad y precios de los víveres.

—Carencia de zonas verdes e insuficiencia de servicios públicos.

Tales problemas se veían agrandados por las condiciones que para el fomento y desarrollo de actividades como la prostitución y toda una gama de labores antisociales ofrecía el sector, dado su carácter no adecuado a las necesidades de la función que desempeñaba. Por otra parte, pululaban las residencias, hoteles y restaurantes, además de bares y cantinas, en condiciones higiénicas y de comodidad totalmente insatisfactorias, destinadas a suplir las necesidades de los usuarios de esta importante zona.

Además, las condiciones higiénicas generales del sector, presentaban problemas agudos, tanto para quienes se desenvolvían directamente en él, como para aquellos a quienes llegaban sus servicios.

Este era, a rasgos generales, el caótico sistema que cumplía el papel de comercializar cerca del 43% de los alimentos que llegaban a la ciudad de Bogotá, con efectos negativos sobre la eficiencia del servicio que debía prestar y por ende sobre vastos sectores de la ciudad de Bogotá.

Las posibilidades de remodelación y adecuación de esta zona, resultaban en la práctica irrealizables, presentándose como única alternativa la construcción de una gran central de abastecimientos en otra área de la ciudad, la cual respondiera a óptimas condiciones técnicas así como a las crecientes necesidades de la ciudad de Bogotá.

I. NATURALEZA Y OBJETIVOS

La Central Mayorista de Abastecimientos de Bogotá, S.A. (CABSA), es una sociedad anónima adscrita a la Corporación de Abastos de Bogotá, y vinculada al Ministerio de Agricultura. Su finalidad es facilitar la comercialización de productos agropecuarios a través de la provisión de instalaciones y de servicios complementarios adecuados para el comercio al por mayor.

Una sexta parte de las acciones de CABSA pertenecen a mayoristas que operan en la misma Central y las restantes a CORABASTOS.

Los objetivos inmediatos de la Central Mayorista pueden resumirse así:

—Ofrecer instalaciones físicas adecuadas a un gran número de comerciantes mayoristas de productos alimenticios.

—Facilitar el acceso, cargue, descargue y estacionamiento de toda clase de vehículos de abastecedores y compradores, incluyendo vehículos de gran tonelaje.

—Ofrecer servicios complementarios tales como mercado de subasta, almacenamiento, restaurantes, bancos etc.

UBICACION

Las instalaciones de la Central se encuentran en las inmediaciones de Ciudad Kennedy, en el cruce de la prolongación de la Avenida de las Américas con la carrera 86 (véase mapa). Esta ubicación es ideal para evitar que los vehículos de aprovisionamiento obstaculicen el tráfico propiamente urbano y para facilitar en gran medida el abastecimiento de las áreas que se surten de la Central; en efecto:

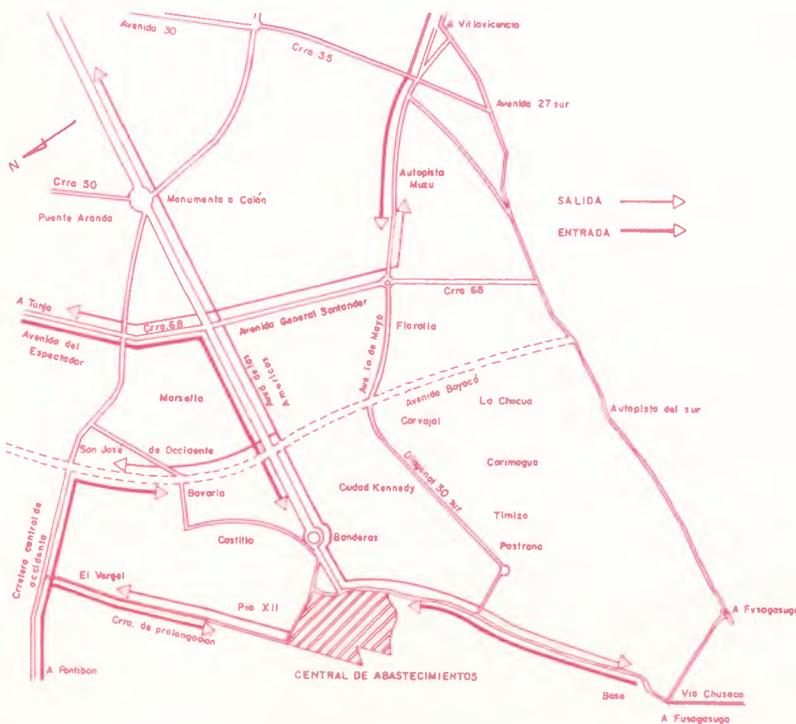
1. Las carreteras del Sur y de Occidente, por las cuales ingresa a Bogotá, más del 50% del total de productos alimenticios que vienen de fuera, tienen fácil acceso a la Central a través de la carrera 86 y de su variante hacia el Occidente, respectivamente. El acceso desde el norte y desde el Oriente (ruta de los Llanos Orientales) se cumple regularmente a través de vías tangenciales como son la carrera 68 que desemboca a la Avenida de las Américas a través de la Avenida Primero de Mayo.

2. Las vías del Occidente y del Sur cumplen también una función de extrema importancia para los envíos de alimentos que se hacen desde Bogotá —y desde la Central— a municipios aledaños y a regiones del Centro, Occidente y Sur del país.

3. Los barrios de más bajos ingresos de la ciudad, donde predominan las tiendas misceláneas, que se surten primordialmente de la Central, se hallan principalmente en el Sur y Occidente de Bogotá y tienen fácil acceso a la Central en particular a través de la Avenida de las Américas.

CENTRAL MAYORISTA DE ABASTECIMIENTOS

VIAS DE APROVISIONAMIENTO Y DESAPROVISIONAMIENTO





TIPO DE MERCADO

Combina características de mercado mayorista terminal (ventas a detallistas), mercado de productores, (en especial en el caso de hortalizas) y mercado de distribución mayorista con influencia nacional (ventas a mayoristas de otras ciudades del país).

II. INSTALACIONES

Las facilidades de CABSA ocupan una extensión de 93 hectáreas, de las cuales se han habilitado 40 hectáreas para las bodegas de los comerciantes, dirección del mercado y servicios auxiliares, y para estacionamientos, áreas de maniobra y vías de acceso.

La discriminación de las áreas construidas es la siguiente (véase plano de la Central):

25 Bodegas para comerciar, de 3.000 ms ² C/u.	75.000 ms ²
Edificios Administrativos	1.500-1/
13 Locales de ferreterías	1.800
Bancos	2.000
Servicios (droguería , puesto de policía, puesto de salud oficinas de transporte correos y telé grafos)	2.000
Empaques	1.120
Restaurantes	1.540
Calles y estacionamiento,	
aproximadamente	320.000 ms ²
(de los cuales 190.000 con pavimentos asfáltico)	

1/ Corresponde al área construida para este efecto: el área efectivamente ocupada por oficinas de dirección y administración del mercado es considerablemente menor, alrededor de 750 ms².

Las 25 bodegas para comerciar tienen cada una un área cubierta de 3.000 ms², de los cuales 1.980 ms² corresponden a área interna y 1.020 ms² a superficie bajo los aleros.

Las bodegas se subdividen en **locales**, áreas independientes y separadas por muros dentro de una bodega, y en **puestos**, que son simplemente áreas demarcadas sobre el piso dentro de una bodega sin muros internos. Hay 11 bodegas de puesto y 14 de locales. (Ver gráfico sobre la distribución interna de bodegas tipo).

Cuando la bodega se subdivide en **locales** el área útil es del 100%; cuando se la subdivide en **puestos** el área útil es de 65 al 70%; y el resto corresponde al área de pasillos.

Existen tres tamaños de áreas de **locales**: 82,5 ms² y 330 ms². Por su parte, el área más usual de **puestos** es de 10 a 12 ms². Debe anotarse que, en ocasiones, un comerciante puede arrendar más de un puesto.

A través de las oficinas privadas de transporte se facilita la consecución de carga de compensación para los camiones abastecedores; de modo que éstos no regresen vacíos a las zonas de donde provienen.

Como es bien sabido, el costo del transporte puede llegar a representar una proporción muy importante de los márgenes de comercialización, y una de las razones por las cuales aquel costo suele elevarse se encuentra en el hecho de que los vehículos que transportan productos de un sitio a otro, en ocasiones deben regresar vacíos a su sitio, de origen, por lo cual el flete por el viaje redondo recae todo sobre el producto de ida. Cuando se consigue carga de compensación para el viaje de regreso, el flete total se reparte entre el producto "de ida" y la carga "de regreso".



El horario de entrega de mercancías (descargue en la bodega) es de 05:00 a 16:00, pero los camiones pueden entrar al recinto de la Central durante las 24 horas del día. El horario de 05:00 a 15:00 se aplica para los compradores, restaurantes y otros servicios, en tanto que las oficinas de administración trabajan de 07:30 a 17:15 y los bancos tienen su horario particular (09:00 a 15:00).

La importancia de los diversos compradores se invierte en el caso de las ventas fuera de Bogotá, de las cuales 54% corresponde a otro mayorista, 33% a minoristas de tiendas misceláneas y plazas públicas, 11% a supermercados y cooperativas y el restante 2% a instituciones.

El promedio de ventas por comerciantes es de 12,8 toneladas por semana, pero se presentan grandes variaciones, desde un mínimo registrado de 737 kilos por semana (acelga), hasta 32 toneladas por semana (papa).

Es de anotarse que un número no determinado de comerciantes supuestamente mayoristas realiza ventas directas a consumidores en volúmenes muy pequeños.

DÍAS Y HORARIOS DE MERCADO

El mercado abre todo el día durante todos los días de la semana excepto el domingo, cuando abre solamente medio día. Está cerrado solamente el viernes Santo, el 1° de Enero y 25 de diciembre, y medio día en las fiestas nacionales y religiosas.

MEDIOS DE TRANSPORTE

El siguiente cuadro muestra la cantidad promedio mensual de vehículos que pasan por la Central y que pagan derechos de rodamiento:

(PROMEDIO DE 22 SEMANAS, 1972)

	CAPACIDAD	VEHICULOS POR SEMANA
Clase I	Más de 12 toneladas	32
Clase II	8 a 12	924
Clase III	5 a 8	6.913
Clase IV	Menos de 5	12.765
Clase V	1 tonelada y menos	<u>1.402</u>
	Sub-Total	22.036
	Más vehículos de socios ^{1*}	<u>1.400</u> (Clase III y II)
	Total...	23.436

^{1*} No pagan rodamiento; se trata de 200 vehículos



CLASE I

Camiones de 3 ejes, típicos de abastecimiento. Transportan en especial azúcar del Valle y arroz del Huila.

CLASE II

Camiones de 2 ejes, en su gran mayoría de abastecedores; traen productos como yuca, plátano y granos de los Llanos Orientales.

CLASE III

Camiones tanto de abastecimiento como de distribución; muy usados para frutas y hortalizas.

CLASE IV

Vehículos típicos de distribución

CLASE V

También de distribución, incluye vehículos pequeños como "pick-ups" y de tracción animal llamados en Bogotá "zorras".

Como ya se indicó, los espacios para maniobra y estacionamiento de los vehículos son suficientemente amplios, toda vez que dentro de la Central se cuenta con algo así como 190.000 ms² con pavimento asfáltico. El cargue y descargue de vehículos se hace manualmente.

Una gran proporción de los minoristas que hacen sus compras en la Central Mayorista, carece de medios de transporte propio y se moviliza en vehículos de servicio público (taxis y buses); éstos son principalmente los minoristas de tiendas misceláneas y plazas públicas. No obstante, hay un cierto número de camiones que recogen lotes pequeños de mercancías de varios minoristas y los entregan en los respectivos expendios.

De la distribución a pueblos vecinos a Bogotá se encargan unos 300 vehículos pequeños de los cuales aproximadamente 70% son propiedad de particulares y un 30% de compañías de transporte organizada. Los supermercados, así como los restaurantes, hoteles y otras instituciones disponen de medios de transporte propio.

La comparación entre el estimativo del volumen de productos que pasan por la Central y la capacidad total de los vehículos de transporte, da el siguiente resultado:

Volumen total de productos manejado por la Central = entradas más salidas = 18.553 toneladas/semana x 2 = 37.106 toneladas/ semana.

Capacidad de transporte- 90.951 toneladas/ semana.

La comparación de las dos cifras anteriores indica que se está utilizando solamente el 40,8% de la capacidad disponible de transporte, mientras el 59,2% de ella permanece ociosa.

TARIFAS. El cobro de tarifas por concepto de arrendamiento de espacios en las instalaciones de venta -bodegas- y en las áreas de servicios comunales (bancos, restaurantes, negocios de otra clase) es diferente según se trate de usuarios socios y no -socios de la Central, de la siguiente manera:

Tarifas en vigor en enero de 1973:

	SOCIOS (PESOS POR M2 y mes)	NO SOCIOS
Bodegas	20.00	35.00
Servicios comunales	30.00	40.00

Cabe observar que se ha hecho provisión para ajustar la tarifa anualmente, inicialmente en una suma fija y luego en un porcentaje del 10% para contrarrestar los efectos de la inflación sobre los ingresos del mercado mayorista.

Los vehículos, a su turno, pagan derechos de rodamiento al ingresar al recinto del mercado así:

CAPACIDAD

TARIFA

Clase I	Más de 12 toneladas	\$15.00
Clase II	8 a 12	10.00
Clase III	5 a 8	5.00
Clase IV	Menos de 5	2.00
Clase V	1 tonelada y menos	1.00

Los vehículos de servicio público están exentos de este pago, así como los vehículos de los socios (aproximadamente 200).

Ambos tipos de tarifas, las de arrendamiento de instalaciones como los derechos de rodamiento de los vehículos, son muy modestas tanto en relación al valor de los productos negociados como en comparación con las tarifas pagadas en mercados mayoristas de otros países.

En general, las tarifas no deben ser tan altas que ocasionen alzas en el precio del producto; en consecuencia, se las suele calcular con un porcentaje muy bajo (0 a 2%) del valor del mismo. De otra parte, las tarifas sobre vehículos pueden ser utilizadas como una herramienta para racionalizar la utilización del parque automotor, en cuanto pueden estimular la utilización de vehículos más grandes, pero siempre se busca que no lleguen a ser una carga demasiado alta para los usuarios. En el caso de CABSA, la Junta Directiva ha adoptado la norma de que tales tarifas no podrán representar, como costo para un producto que pase por la Central, más del 5% del precio final del mismo.

INFORMACION DE PRECIOS

Y

DE MERCADOS

Los informes de precios y de mercados facilitan la toma de decisiones de todos los agentes económicos involucrados en el proceso de comercialización, y a nivel de gobierno, forman parte del acervo de información necesaria para planificar la producción y distribución de alimentos.

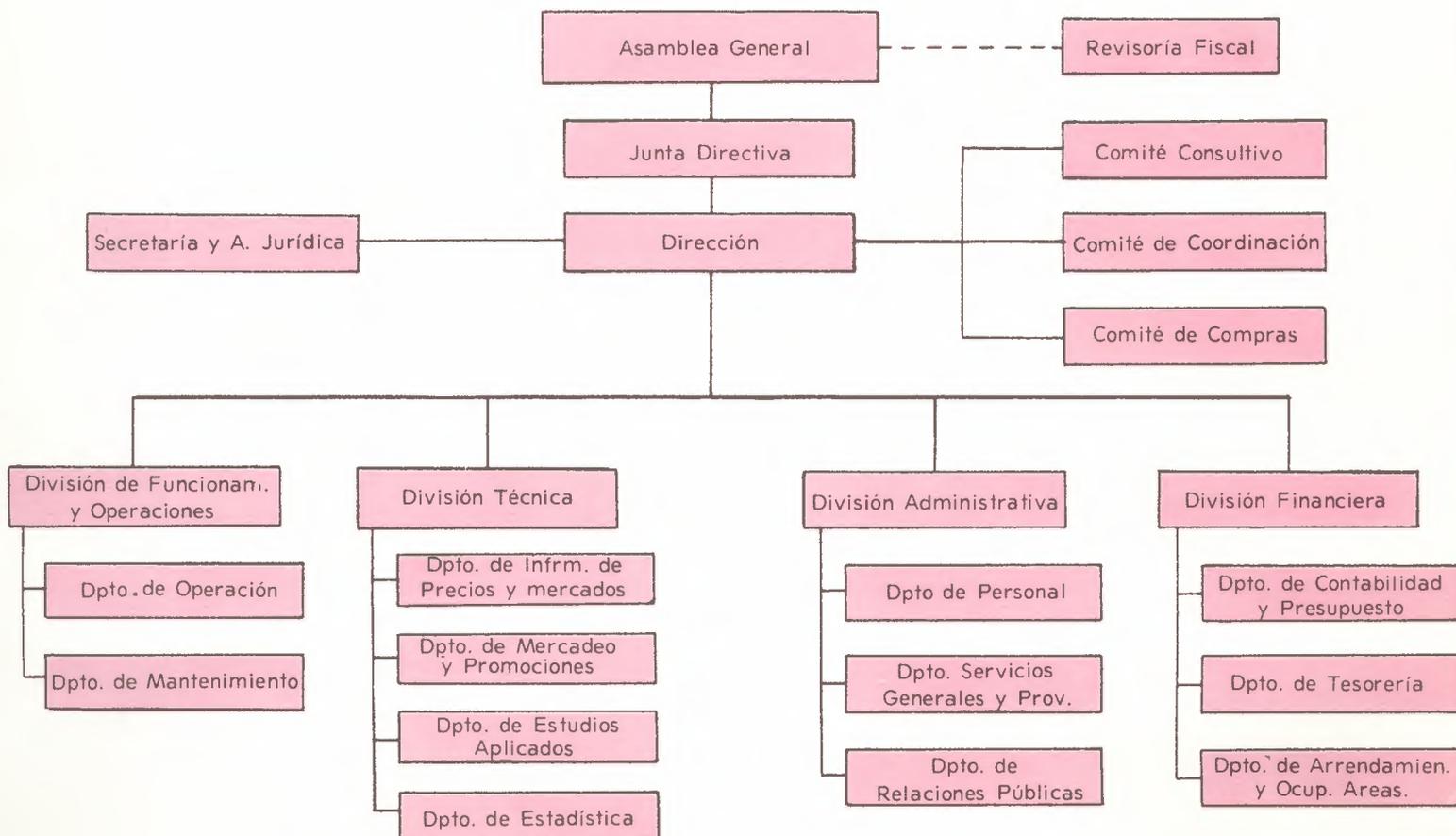
La Central Mayorista de Abastecimientos de Bogotá, en estrecha colaboración con CORABASTOS, produce un boletín diario de los precios registrados en la Central (con un resumen semanal) y un boletín mensual de precios y mercados. Dichos boletines cubren una gama sumamente amplia de productos y registran los precios cotizados al nivel mayorista en la Central y al nivel detallista en la ciudad de Bogotá. También contiene el Boletín mensual información sobre la procedencia, épocas de abundancia y expecta-

tivas de abastecimientos de los productos comercializados en la Central.

Diariamente se obtienen los precios de venta de 150 productos alimenticios mediante un muestreo de los mayoristas de CABSA y así mismo diariamente los comerciantes de papa de CABSA informan los precios de compra y venta de este producto y la procedencia de la misma.

Semanalmente se obtienen los precios de compra y venta y la procedencia de 70 productos del grupo "granos y procesados" que se comercializan en la Central, y a nivel detallista, se registran los precios de venta al consumidor de más de 200 productos, alimenticios y no alimenticios que se comercializan en Bogotá. Esta información se obtiene mediante una muestra estratificada, por sectores socio-económicos, de la ciudad.

ORGANIGRAMA CABSA



ORGANISMOS DE DIRECCION Y ADMINISTRACION

Los órganos de dirección de la Central son la Asamblea General de Accionistas, la Junta Directiva elegida por aquella y el Director, nombrado por la Junta Directiva. La dirección de los servicios internos se lleva a cabo a través de cuatro Divisiones que comprenden los diversos departamentos encargados de las varias tareas. (Véase Organigrama adjunto).

Es de anotar la participación de los comerciantes distintos niveles de dirección: ante todo están en la Asamblea General en calidad de socios. De los 1509 comerciantes que operan en la Central 787 son accionistas de CABSAs. En esta calidad eligen tres miembros de la Junta Directiva, que en la actualidad provienen de los sectores de papas, granos, frutas y hortalizas. Están también representados en el Comité Consultivo (con un representante de cada uno de siete sectores de productos los comerciantes son allí mayoría), cuya función es asesorar al Director en materia de funcionamiento de los servicios en general; sistemas de abastecimientos, desaprovisionamiento y mercadeo; ocupación de las bodegas; sirve, además, de contacto entre la Dirección y los usuarios en general. Existen también los "representantes de bodega" (42 en enero de 1973), con quienes se tratan los problemas diarios que se presentan respecto del funcionamiento del mercado.

De otra parte, aproximadamente 800 comerciantes están organizados en una "Sociedad Sindical de Comerciantes Mayoristas de CABSAs".

BENEFICIOS QUE REPORTA LA EXISTENCIA DE LA CENTRAL

La Central Mayorista se dio al funcionamiento en el mes de mayo de 1972. Es aún prematuro hacer una evaluación de los beneficios que su existencia reporta a la comercialización de alimentos en Bogotá y su área de influencia. De una parte, el mayor impacto de las mejoras que supone el funcionamiento de la Central se hará sentir en un plazo más largo, y de otra es extremadamente difícil cuantificar los efectos de la Central v.gr. sobre los precios mayoristas y minoristas debido a la dificultad de aislar los efectos de la inflación y de las variaciones del volumen de las cosechas sobre ellos.

Con todo, se pueden observar ya algunos hechos favorables atribuibles directamente a la operación de la Central:

En primer lugar, se ha eliminado el complejo de Plaza España. Es posible que unos pocos mayoristas de los que allí operaban hayan permanecido en sus viejas instalaciones o se hayan desplazado a otras plazas minoristas de Bogotá, pero la inmensa mayoría se encuentra hoy en día en CABSAs. Las instalaciones de la Central están siendo utilizadas a plena capacidad, lo cual se demuestra por ejemplo, en el hecho de que una proporción mínima de los

mayoristas de CABSAs entregan o reciben productos en sitios fuera de la Central.

El tránsito de vehículos pesados que transportan alimentos en zonas céntricas de la ciudad se ha reducido grandemente y la existencia de espaciosas áreas para maniobras y estacionamientos facilita las transacciones comerciales y sin duda ha incidido beneficiosamente en la operación de las empresas de transporte. De la misma forma, las mayores facilidades para manipulación de productos han redundado en menores pérdidas físicas. Aunque las mermas sufridas por los productos son todavía relativamente altas en algunos casos, se comparan muy favorablemente con las que eran usuales en el complejo de Plaza España, como se aprecia en las siguientes cifras:

Plaza España, 1964^{1/} Central de Abastos, 1973
(porcentaje de mermas)

Aguacate	14	22
Papaya	10	21
Banano	11	18
Mango	20	17
Tomate	5	15
Guayaba	5	12
Cebolla	2	10
Papa	0.6	6

^{1/} ILMA. Algunos aspectos de las plazas de mercado de Bogotá, abril de 1965.



De otra parte, la concentración de un volumen tan grande de productos, en especial los perecederos, facilita la introducción de medidas de racionalización del mercado tales como normalización, mejoramiento de los empaques, venta de frutas y hortalizas por el sistema de subasta. Se están dando ya los primeros pasos en este sentido. También la provisión regular y oportuna de información de precios y mercados, la cual, como ya se anotó, está llevándose a cabo, promueve una mayor transparencia del mercado y permite a los productores y comerciantes una operación más eficiente.

Finalmente, la existencia del mercado mayorista y su funcionamiento regular estimulan la organización del mercadeo a nivel detallista; cadenas de tiendas, asociaciones voluntarias de minoristas, cooperativas y aun supermercados podrán realizar allí compras

directas en grandes volúmenes con la consiguiente reducción en los costos unitarios.

El siguiente cuadro —resumen presenta algunas de las cifras más significativas del Mercadeo Mayorista de Bogotá frente a los de otros mercados mayoristas de importancia. Con un volumen comparable de productos las diferencias más notorias se encuentran en el número de mayoristas (muy reducido en Nueva York) y en el número de vehículos de abastecimiento y recolección. Lo primero se explica con el nivel de desarrollo en los Estados Unidos de América, en donde los comerciantes son más especializados y en donde la aguda competencia obliga a adoptar un gran tamaño de las unidades económicas; lo segundo se debe sin duda al menor tamaño unitario de los vehículos en Bogotá y, en gran medida, también al hecho de que el mercado de esta ciudad no ha completado todavía un año de haber sido inaugurado y su operación no ha alcanzado aún el nivel óptimo de organización.



LA CENTRAL EN CIFRAS. Comparación con otros mercados mayoristas de importancia.

	UNIDAD	NUEVA YORK 1/	SAO PAULO 1/	BOGOTA 2/
Nº Aprox. de consumid. en el área urbana	Millones	18	10	3
Año de inauguración		1967	1966	1972
Volumen de productos	Mill. de Tons. al año	1.2	1,1	0.98
Nº de mayoristas		70	1.000	1.500
Vehículos de abastecimiento	Unidades/día	550	1.000	850
Vehículos de recolección	Unidades/día	150 vags.	3.500 hrs.	"pico" 2.500
Total de vehículos	Unidades/día	2.400	10.000	3,350
Area del mercado en uso	Has.	50	41	40
Espacio de reserva	Has.		(9)	53
Instalaciones de venta de frutas y hortalizas	Has.	4	6.3	1,2
Vías internas y estacionamiento	Has.	35	31	32
Unidad más comun de puestos de venta mayorista	M2	242	120	10-12, puestos
Bodegas para almacenamiento de empaques	Ha.		Sólo para	82.5;162, locales
Restaurantes	M2	2.155	pescado	0,1
Bancos	M2	176	1.800	1.375
Edificios administrativos	M2 US\$ por	390	1.050	2.000
Alquileres de puesto 4/de venta	M2 y mes	1.8		1.500 3/
		1,45	Hortal. 1,50	
			Frutas, 1,80	1.0-1.8

1/ Fuente: FAO. 1972. Wholesale Markets, Planning and Operation. ESR: MISC/72/12. Roma

2/ Fuente: CABSA.

3/ Corresponde al área construida para este efecto. El área efectivamente ocupada por oficinas de dirección y administración del mercado es considerablemente menor, alrededor de 750 ms².

4/ Las tarifas no son directamente comparables, pues los alquileres por metro cuadrado pueden incluir, en algunos mercados, otros derechos como rodamiento, aparcamiento, etc. Sin embargo, las cifras indicadas son ilustrativas en cuanto muestran órdenes de magnitud.

PROYECCION DE SERVICIOS DE CABSA

Los objetivos fijados para la actividad de CABSA, suponen naturalmente una continua adaptación de sus instalaciones físicas, programas y servicios complementarios, a las recientes necesidades originadas tanto en el aumento de la población de la ciudad como por el mejoramiento de las condiciones de mercadeo de productos alimenticios.

Dentro de esa perspectiva, en este momento se encuentran formulados los siguientes programas de ampliación a mediano plazo, tanto física como de servicios, de la Central de Abastecimientos:

AMPLIACION DE LA PLANTA FISICA

1º Construcción de una bodega de 2.000 m², destinada al almacenamiento de empaques de diferentes clases, así como a solucionar los requerimientos de empaque de los diferentes productos que se comercializan a través de CABSÁ.

Esta nueva bodega entrará en funcionamiento a finales del presente año y quedará ubicada contigua a las bodegas 19 y 23.

2º Construcción de una gran bodega con un área total de 10.000 m², destinada al manejo de frutas y hortalizas. Dicha bodega estará equipada con un cuarto refrigerador, de una superficie de 600 m², para el tratamiento especial requerido por este tipo de productos.

Dicha bodega estará ubicada en la parte nor-occidental de las actuales instalaciones de la Central de Abastos, frente a las bodegas N^os 23-24 y 25, y se prevé que estará en funcionamiento en un plazo de 12 meses.

3º Construcción de 5 bodegas adicionales, destinadas al almacenamiento temporal de productos no perecederos, las cuales se levantarán en la parte norte de las actuales instalaciones, y se estima que entrarán a prestar sus servicios en un lapso de 12 meses.

NUEVOS PROGRAMAS DE SERVICIO

Con el respaldo y garantía de CORABASTOS y con sede en la misma Central Mayorista de Abastecimientos, se ha constituido una nueva sociedad, CORASUBASTA, con el apoyo financiero de varios bancos (de Colombia y de Bogotá) y de la Bolsa de Valores de Bogotá.

CORASUBASTA es un sistema de compra y venta de productos alimenticios de origen agropecuario, que se adelanta con la participación de un grupo seleccionado de agricultores, quienes actuarán como proveedores y un grupo de compradores.

CORASUBASTA se establece con el objeto de ofrecer:

—A los productores un mecanismo de comercialización que les permita vender volúmenes relativamente considerables en forma ágil, rápida segura y conveniente a precios justos y estables;

— A los compradores, una oportunidad de abastecerse de productos de calidad reconocida en volúmenes considerables y en forma rápida y cómoda.

En este programa podrán participar:

—Como proveedores, todos aquellos productores individuales u organizados que estén en capacidad de cumplir los requisitos establecidos para la entrega, en cuanto a calidad, cantidad, empaques y cumplimiento.

—Como compradores:

—comerciantes mayoristas,
—instituciones públicas o privadas,
detallistas organizados en cadena
empresas proveedoras de alimentos,
empresas exportadoras nacionales,
empresas importadoras de otros países.

Los productores interesados en participar como proveedores deberán solicitar su inscripción, solicitud que será considerada por CORASUBASTA. Esta base servirá para la planificación y control de la producción y entrega de los productos.

Por su parte los compradores interesados no necesitarán de previa inscripción, bastando su aceptación a los reglamentos impuestos para la operación (horarios, procedimiento, formas de pago, etc); contando con la posibilidad de disfrutar del sistema de crédito de CORASUBASTA, presentando la documentación correspondiente y debiendo ser aceptado por el Programa.

Por último, los productos entregados y que se encuentran disponibles serán ofrecidos en pública subasta por CORASUBASTA a los compradores y contarán con su garantía.

A su vez CORASUBASTA garantizará y pagará a los productores de acuerdo a lo establecido en la transacción correspondiente.

PROGRAMAS DE BIENESTAR SOCIAL

CABSA contempla así mismo varios programas enfocados al mejoramiento de las condiciones sociales de quienes se desenvuelven en su interior y que se relacionan con niveles de

- salud
- educación
- recreación
- promoción social,

teniendo como criterio general la participación directa de los usuarios de dichos programas en su planeamiento y ejecución.

Dentro de esta línea de acción, se encuentran en ejecución los siguientes programas:

a. Creación de una asociación de los braceros que prestan sus servicios en la Central de Abastecimientos, dirigida por ellos mismos, a través de la cual se implementarán en gran medida los programas de bienestar social.

b. Creación de un servicio médico-odontológico, a precios módicos, para los usuarios de la Central, y el cual entrará a prestar sus servicios en un lapso de ocho meses.

c. Campañas educativas. A partir del 28 de abril se iniciará una campaña educativa que abarca varios niveles:

—Con la colaboración del SENA, se inicia una campaña de alfabetización, así como la creación de un centro educativo.

—En asocio del Centro de Estudios e Investigaciones sobre Mercadeo Agropecuario (CEIMA), de la Universidad "Jorge Tadeo Lozano", se realizarán:

—Un simposio sobre mercadeo agrícola para comerciantes de CABSA, y

—Un curso de capacitación para empleados de la Central de Abastecimientos de Bogotá.

—Campañas educativas a través de afiches, y

d. Programas recreativos y culturales. Tendiendo al fomento del deporte y de esparcimiento sanos, se creó una Junta de Deportes, manejada por los mismos comerciantes durante el pasado mes de febrero, y la cual ha programado diferentes eventos deportivos, algunos ya en realización, tales como el Primer Campeonato de Foot-ball Interbodegas, campeonato de ciclismo, ajedrez y atletismo.



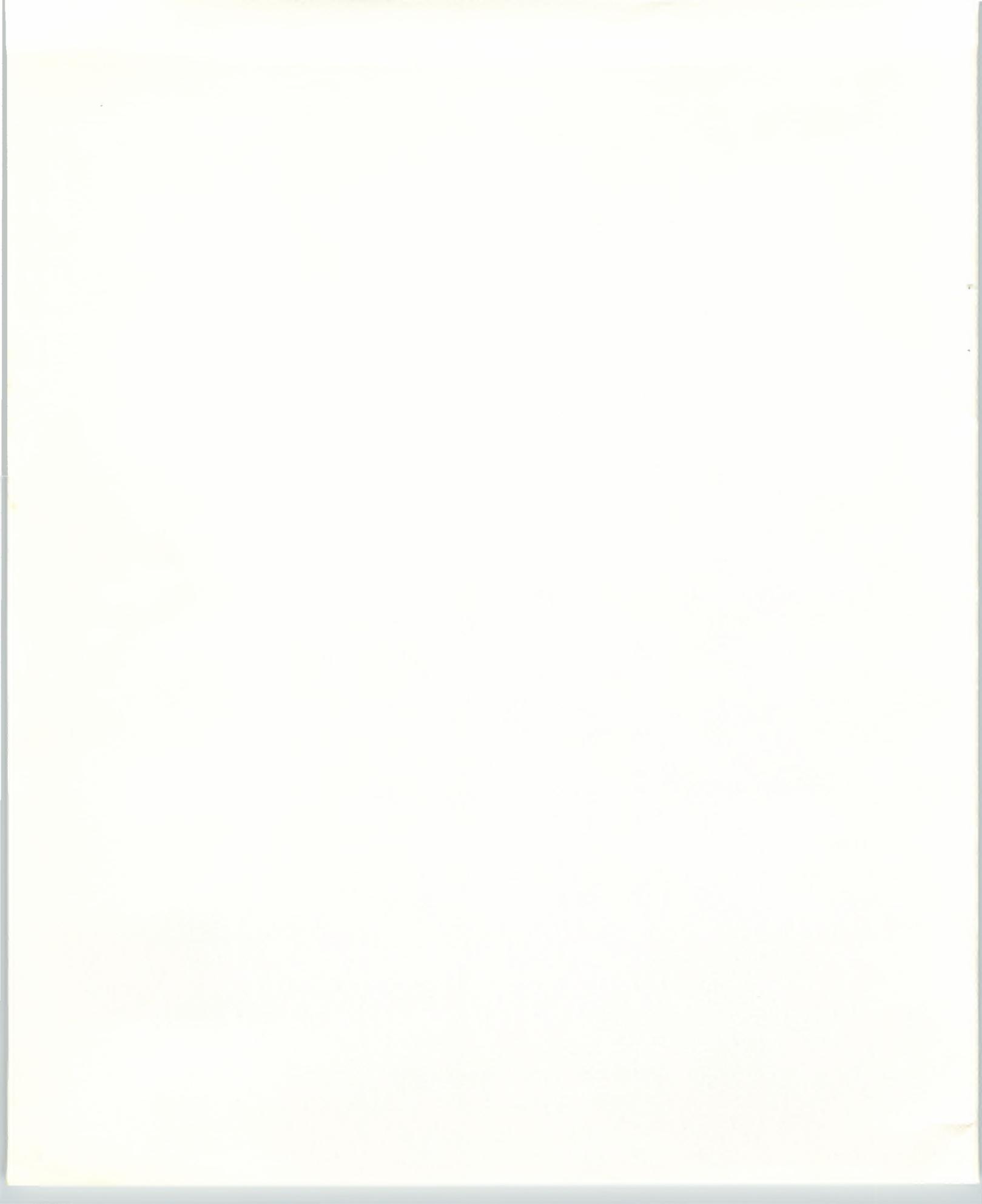
CENTRAL MAYORISTA DE ABASTECIMIENTOS DE BOGOTÁ, S.A.

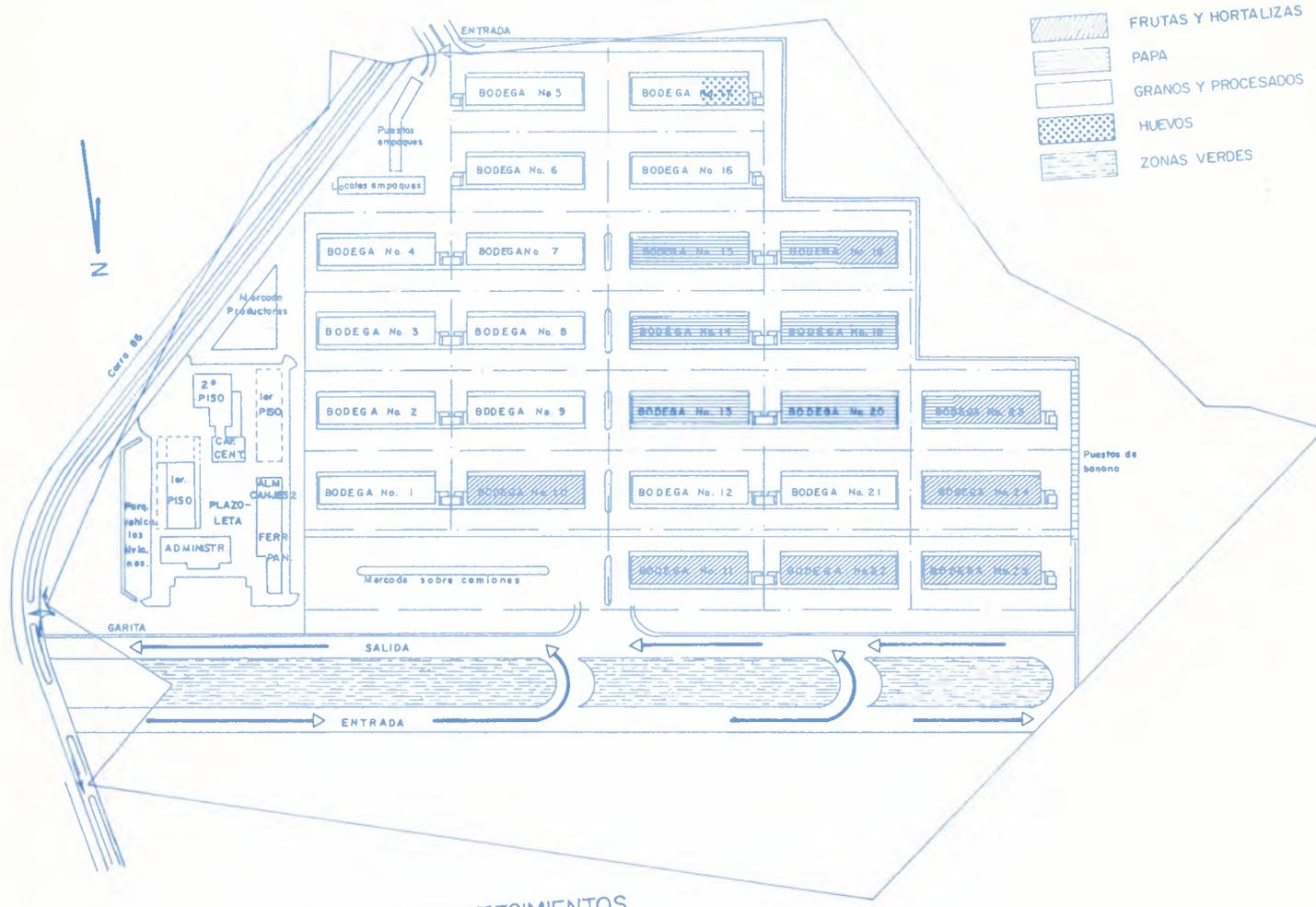
BALANCE GENERAL
Diciembre 31, 1972

	PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE	
ACTIVOS	PASIVO	
Corriente:	Corriente:	
Caja y Bancos	Cuentas por Pagar	\$1.286.814
Cuentas por Cobrar	Obligaciones Hipotecarias	30.000.000
Diferido:	Diferido:	\$31.286.814
Gastos iniciales y de organización	Ingresos diferidos	11.489.948
Gastos pagados por anticipado	A largo Plazo:	40.000.000
Utensilios y papelería en almacén	Obligaciones hipotecarias	
Fijo:	Otros:	
No depreciable-Terrenos	Cesantías Consolidadas	73.549
Depreciable	Depósitos recibidos en garantía	157.404
Menos depreciación	Otras prest. Acumul.	33.516
Acumulada	TOTAL PASIVOS	\$83.041.231
Otros:		
Depósitos dados en garantía	CAPITAL CONTABLE	
Dotaciones	Capital Social:	
TOTAL ACTIVOS	Autorizado	\$112.000.000
	Suscrito por pagar	4.000.000
	UTILIDAD DEL EJERCICIO	108.000.000
	TOTAL CAPITAL CONTABLE	451.414
	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL CONTABLE	\$191.492.645
	CUENTAS DE ORDEN CONTRA	70.000.001

"INFORME GENERAL SOBRE CABSÁ"

Elaborado por el Centro de Estudios e Investigaciones
sobre Mercadeo Agropecuario (CEIMA)



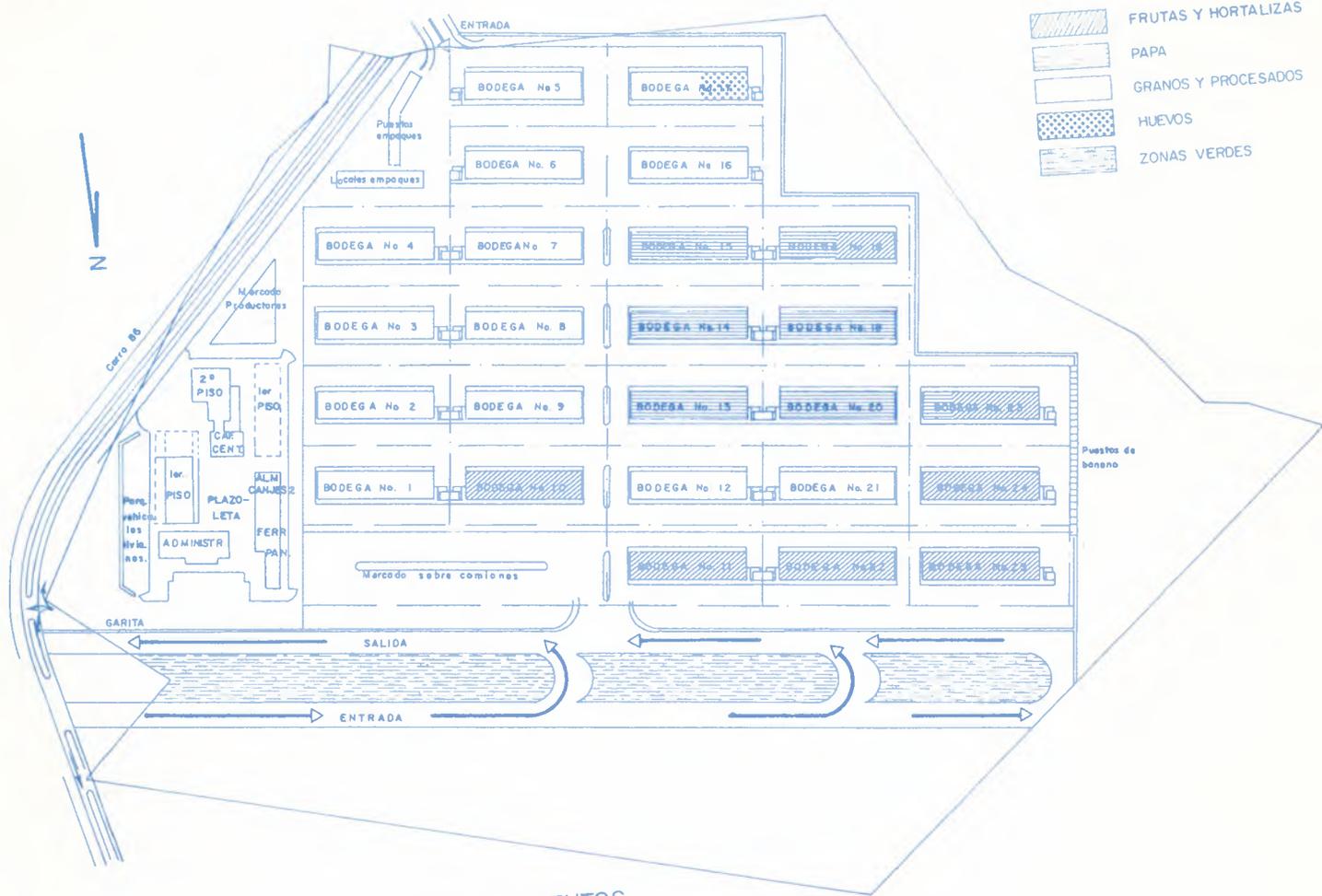


CENTRAL MAYORISTA DE ABASTECIMIENTOS
DE BOGOTÁ S.A. (CABSA)
PLANO GENERAL

III. OPERACION PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Por la Central Mayorista pasa una vasta gama de productos, pero más de 4/5 del volumen total de productos corresponde a frutas, hortalizas y tubérculos, y de éstos la papa ocupa una posición predominante; en efecto, se estima que más de 40% del volumen total de productos corresponde a las diversas variedades de papa.

El siguiente cuadro presenta estimativos del flujo semanal de productos en enero de 1973, por grupos:

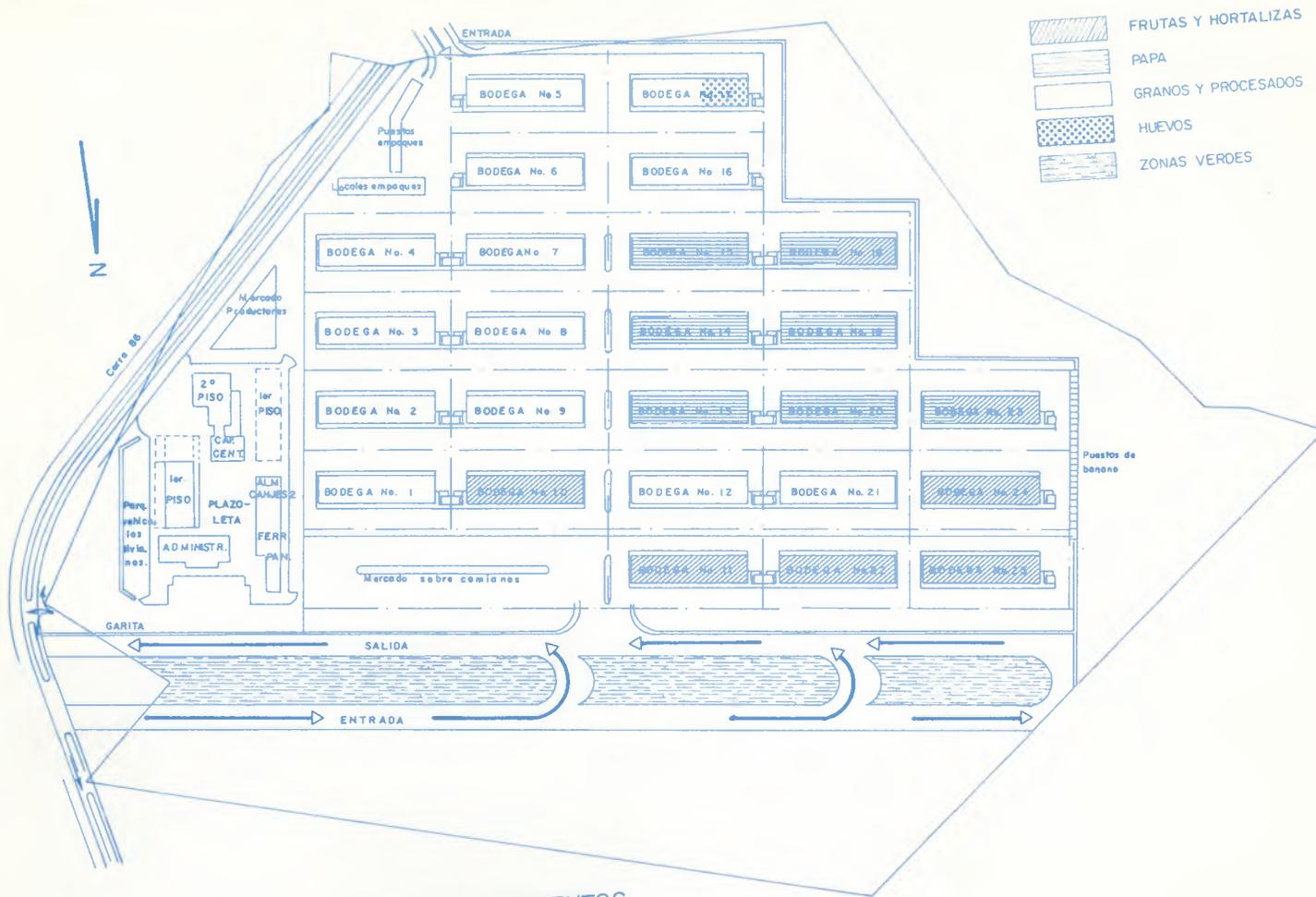


CENTRAL MAYORISTA DE ABASTECIMIENTOS
DE BOGOTÁ S.A. (CABSA)
PLANO GENERAL

III. OPERACION PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Por la Central Mayorista pasa una vasta gama de productos, pero más de 4/5 del volumen total de productos corresponde a frutas, hortalizas y tubérculos, y de éstos la papa ocupa una posición predominante; en efecto, se estima que más de 40% del volumen total de productos corresponde a las diversas variedades de papa.

El siguiente cuadro presenta estimativos del flujo semanal de productos en enero de 1973, por grupos:



CENTRAL MAYORISTA DE ABASTECIMIENTOS
DE BOGOTÁ S.A. (CABSA)
PLANO GENERAL

III. OPERACION

PRODUCTOS COMERCIALIZADOS

Por la Central Mayorista pasa una vasta gama de productos, pero más de 4/5 del volumen total de productos corresponde a frutas, hortalizas y tubérculos; y de éstos la papa ocupa una posición predominante; en efecto, se estima que más de 40% del volumen total de productos corresponde a las diversas variedades de papa.

El siguiente cuadro presenta estimativos del flujo semanal de productos en enero de 1973, por grupos: