

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Contaduría y Administración

"LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS A
TRAVES DEL ESTADO COMO SISTEMA REGULADOR"

Seminario de Investigación Administrativa

Que en opción al Grado de
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P r e s e n t a

VICTOR NAVAS MARINO

Asesor: C.P. ALFONSO AGUILAR ALVAREZ DE ALBA



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

	Página
INTRODUCCION.....	1
CAPITULO I	
1. IMAGEN OBJETIVO, SISTEMA DE COMERCIALIZACION Y PRODUCTOS BASICOS.....	3
1.1. OBJETIVOS GENERALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS.....	15
1.1.1. POLITICAS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION...	16
1.1.2. POLITICAS DEL SUBSISTEMA AGROPECUARIO.....	16
1.1.3. POLITICAS DE PRECIOS DE GARANTIA.....	16
1.1.4. SUBSISTEMA DE COMERCIALIZACION Y SUS PRINCIPALES POLITICAS.....	19
1.1.4.1. POLITICAS DE PRECIOS.....	20
1.1.4.2. POLITICAS DE VENTAS AL MAYOREO, MEDIO MAYOREO Y MENUDEO.....	26
1.1.4.3. POLITICAS DE DISTRIBUCION.....	32
1.1.4.4. POLITICAS DE EQUIPAMIENTO.....	34
1.1.4.5. POLITICAS DE TRANSPORTE.....	35
CAPITULO II	
2. EL SISTEMA DE DISTRIBUIDORAS CONASUPO COMO APARATO DE COMERCIALIZACION.....	36
2.1. SISTEMA DE DISTRIBUIDORAS CONASUPO ANTECEDENTES.....	37
2.2. OBJETIVOS.....	40
2.3. INDICADORES SOCIALES.....	42
2.4. CONVENIO CON LOS SECTORES.....	48
2.5. OPERACION.....	50
2.6. PRODUCTOS POR SECTORES.....	52

2.7.	APOYO AL PEQUEÑO Y MEDIANO COMERCIO.....	54
2.8.	ACCIONES EN EL AMBITO DE DISTRIBUCION.....	56
2.8.1.	MAYOREO.....	57
2.8.2.	MENUDEO.....	59

CAPITULO III

3.	ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE COMO ELEMENTOS CONDICIONALES DEL ABASTO	
3.1.	IMPORTANCIA DEL ALMACENAMIENTO DE GRANOS.....	66
3.2.	NECESIDADES DEL ALMACENAMIENTO.....	66
3.3.	GENERALIDADES SOBRE LA ECOLOGIA Y LA FISIOLOGIA DE LOS GRANOS Y LAS SEMILLAS	
3.3.1.	EL GRANO Y SUS PROPIEDADES.....	68
3.3.2.	EL GRANO Y EL MEDIO AMBIENTE.....	69
3.4.	PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN EL MANEJO, ALMACENAMIENTO Y CONSERVACION DE LOS GRANOS Y SEMILLAS.....	73
3.5.	CAUSAS PRINCIPALES DE LAS PERDIDAS DE GRANOS ALMACENADOS.....	78
3.6.	ALMACENES Y ALMACENAMIENTO.....	79
3.7.	EL ACONDICIONAMIENTO DE LOS GRANOS.....	82
3.8.	ALMACENAMIENTO DE CONASUPO.....	94
3.8.1.	ALMACENES NACIONALES DE DEPOSITO S.A.....	94
3.8.2.	EDEGAS RURALES CONASUPO S.A. DE C.V.	96
3.8.3.	CENTROS CONASUPO DE CAPACITACION CAMPESIÑA S.C.	99
3.9.	CARACTERISTICAS GENERALES DEL SISTEMA DE ALMACENAMIENTO DEL SISTEMA CONASUPO.....	100
3.9.1.	DISTRIBUCION GEOGRAFICA (BORUCONSA).....	101
3.9.2.	DISTRIBUCION GEOGRAFICA (ANDSA).....	103
3.10.	TRANSPORTES.....	105
3.10.1.	TRANSPORTE NACIONAL.....	105
3.10.2.	TRANSPORTE INTERNACIONAL.....	107

CAPITULO IV

4. IMPORTANCIA DE LA COMERCIALIZACION, DISTRIBUCION, ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE DE PRODUCTOS BASICOS PARA EL ABASTO Y CONSUMO POPULAR.....	108
4.1. LA COMERCIALIZACION Y POSIBLES ALTERNATIVAS.....	109
4.2. LA DISTRIBUCION Y POSIBLES SOLUCIONES.....	111
4.3. EL ALMACENAMIENTO Y POSIBLES ALTERNATIVAS.....	112
4.4. EL TRANSPORTE Y POSIBLES ALTERNATIVAS.....	113
CONCLUSIONES.....	114
BIBLIOGRAFIA.....	117

INTRODUCCION

Abastecer a las clases populares de productos básicos y necesarios para su alimentación ha sido una labor constante del Gobierno Mexicano. Ya en la época precortesiana se contaba con graneros tribales, bajo el control de los aztecas, que se abrían al pueblo en casos de sequías prolongadas, hambrunas y crisis de diversa índole; esta acción se continuó a lo largo de la etapa virreinal, prolongándose en el curso del México-Independiente, hasta nuestros días.

La Compañía Nacional de Subsistencias Populares, como organismo encargado por el Gobierno Federal para regular los mercados y abastecer de productos básicos al pueblo, en esencia, es un sistema de servicios. Su participación en la compra y venta de productos es actividad preponderante pero de ninguna manera la única; inclusive en el contexto con que CONASUPO interviene en la comercialización de productos, los conceptos "Compra y Venta" adquieren un matiz diferencial con respecto al que generalmente se aplican tales términos.

En efecto, la actividad comercial es para CONASUPO un medio, ya que su fin consiste en que las clases más desprotegidas tengan a su alcance los artículos básicos en las mejores condiciones de calidad y precio. Comprar y vender, para CONASUPO, es hacer participar a productores agrícolas, industriales y comerciantes en una acción conjunta de la que CONASUPO es a la vez coordinadora y partícipe directa, a fin de que los precios no se vean presionados al alza por el exceso de intermediarios.

De esta manera CONASUPO interviene en las actividades agropecuarias del País, impulsando, apoyando y adquiriendo los productos del campo. En el mismo sentido interviene en la actividad industrial, financiando e impulsando a industrias del sector privado creando las suyas propias, cuando así es preciso, para el cabal cumplimiento de sus fines

sociales; finalmente participa en el comercio como el vehículo de contacto directo con la clase consumidora, mediante su red de tiendas y almacenes en todo el País.

El presente estudio tiene como principal objetivo, conceptualizar y diseñar el sistema de producción y comercialización de productos básicos que satisfaga los requerimientos mínimos de la población en materia de alimentación.

CAPITULO I

IMAGEN OBJETIVO, SISTEMA DE COMERCIALIZACION Y PRODUCTOS BASICOS

Para iniciar el capítulo correspondiente a la imagen objetivo es necesario precisar con la mayor claridad posible, el significado y alcance, así como las convenciones y criterios que se han tomado en cuenta para la conceptualización de los tres elementos considerados en este capítulo:

- . Imagen Objetivo
- . Sistema de Comercialización
- . Productos Básicos

IMAGEN OBJETIVO.- El concepto de Imagen Objetivo se ha venido utilizando de manera creciente, como una de las etapas fundamentales de cualquier proceso de planificación. Cuando a él se hace referencia, se pretende significar con ello, el modelo ideal de funcionamiento de un sistema o institución en el largo plazo, dentro de las limitaciones de los recursos disponibles, su combinación óptima y las características generales de la economía y del sistema.

La Imagen Objetivo representa una interrelación o concatenación de cada uno de los elementos que va a intervenir para su consecución. Estos deben definirse y orientarse en función a los objetivos que se pretenden cumplir o los cambios que se buscan respecto de la situación actual.

A partir de la elaboración del diagnóstico que nos presenta la problemática actual, se plantea su comparación con la imagen deseada, esto es, la Imagen Objetivo. Para alcanzar esta Imagen Objetivo es necesario diseñar una estrategia que parta de la realidad existente y que incorpore a la prognosis (en este caso las proyecciones) que sirve de marco para definir la estrategia. Así la Imagen Objetivo se constituye en " un punto-

de referencia hacia el cual deben converger los esfuerzos del desarrollo, siguiendo una trayectoria dinámicamente viable". (1)

La Imagen Objetivo, debe ser concebida en términos realistas, es decir, debe haber correspondencia entre la situación actual, las necesidades futuras y las posibilidades de resolverlas.

En el caso del sistema de comercialización que se propone en esta investigación, hubo que tomar en cuenta tanto los objetivos planteados a nivel Nacional por el S.A.M. y otros programas; (autosuficiencia alimentaria; aumentar el ingreso de los productores de bajos ingresos; mejorar la alimentación de la población, en particular de la de bajos recursos; etc.), las necesidades y metas que se derivan de dichos planteamientos para los próximos 18 años, así como la capacidad y posibilidades reales a resolver en la problemática que se presenta.

Es evidente que hay muchas situaciones imprevisibles, o que no pueden abordarse hasta el último detalle las tareas y funciones que deben cumplir todas las instancias que participarán en este sistema, éstas, tendrán que concretarse en programas de acción anuales, o por etapas, específicos de cada Sector, Dependencia o Departamento.

En el diseño del sistema de comercialización propuesto, el aspecto que hubo que cuidar, consistió en que el tratar de resolver el problema alimenticio, no traiga como consecuencia la acentuación de la dependencia o la polarización económica y social en otros rubros (como por ejemplo, - sistemas de producción que requieren insumos, implementos y maquinaria importados; conflictos sociales que surgen por disposiciones como la del uso de tierras ociosas y de alianza para la producción, etc.)

Por ello, hay que "evitar que la imagen se transforme en una mera adición de deseos e inquietudes, aislados e inadecuados para constituir una proposición coherente de proyecto social". (2)

(1) Matus, Estrategia y Plan, p. 170 Ed. S. XXI México 1972.

(2) Idem. p. 174.

SISTEMA DE COMERCIALIZACION.- La definición de comercialización adecuada al ámbito de la empresa pública, es la siguiente:

"Es el proceso social mediante el cual la demanda de bienes y servicios se anticipa, incrementa y satisface, a través de la creación, promoción y distribución de bienes y servicios. (3)

Con excepción del término " incrementa " que para nuestro propósito es inadecuado (una palabra más apropiada sería " orienta "), el concepto expresado anteriormente, resulta operativo para la presente investigación, ya que anticipar la demanda, orientarla y satisfacerla desde una óptica social, son cuestiones totalmente identificadas con el presente documento.

Todo proceso de comercialización, se caracteriza por desarrollar un conjunto de funciones o actividades tendientes todas ellas, a contribuir para que los productos lleguen del productor al consumidor, son funciones típicas de este proceso las que se refieren a ventas, compras, investigación y desarrollo de nuevos productos, fijación de precios, transporte, distribución, almacenamiento, conservación, publicidad, relaciones públicas, etc.

Es muy probable que no todas las funciones mencionadas sean desarrolladas por una unidad de comercialización sin embargo, es necesario distinguir, por una parte, la actividad comercial cuando representa el que hacer de un órgano dentro de una estructura institucional y, por otra - cuando con ello queremos referirnos a un proceso. En este último caso, - todas las áreas y órganos de la institución participan en mayor o menor grado o cuando menos operan orientadas hacia ese proceso de comercialización. Es en este último sentido en el que se va a hacer referencia en este documento cuando se hable de la comercialización: como un sistema o - proceso.

(3) Bartels Rober Journal of Marketing, citado en "Introducción a la comercialización s/a Ed. Trillas, 1973.

En el caso concreto a que nos vamos a referir se trata de un proceso o sistema de comercialización de productos básicos a cargo del Estado, en cuanto a su orientación y regulación, pero que pretende incorporar no sólo a los distintos organismos del mismo, sino también al sector privado, - que actualmente tiene una influencia determinante en dicho proceso.

Esto es, no se plantea que el Estado asuma todas las funciones del sector comercio, sino que cumpla el papel de regulador y promotor de ciertas condiciones que contribuyan a resolver el problema alimenticio en México, En la situación actual esa es la meta a alcanzar, de ninguna manera se trata de que el Estado se dedique a competir con el comercio privado - en aquellos renglones en que éste es eficiente y no entorpece las medidas que se dicten para cumplir con los objetivos que regirán el modelo que se presentará más adelante, que son parte de las metas propuestas por el S.A.M. para resolver el problema alimenticio en México. A groso modo son las siguientes:

- **REGULAR EL MERCADO DE SUBSISTENCIAS.**- En la medida en que la prioridad absoluta es la autosuficiencia en la producción de alimentos, considerados como subsistencias populares, el único que puede ordenar y regular los mercados de granos y semillas más importantes es el Estado. Más adelante se señalarán cuales pueden ser las formas de instrumentación de esta política.
- **AUMENTAR EL INGRESO DE LOS PRODUCTORES DE POCOS RECURSOS.**- En este caso se plantea la atención de un sector empobrecido de la población - que se relaciona con el resto de la sociedad tanto como productor, como consumidor de alimentos básicos. Para poder aumentar su poder real de compra se proponen medidas, por un lado que apoyan a la producción y por otro, que hagan más accesible la adquisición de subsistencias.
- **AUMENTAR LAS POSIBILIDADES DE LOS CONSUMIDORES DE ESCASOS RECURSOS PARA ADQUIRIR SUBSISTENCIAS.**- Esto se plantea en dos sentidos, tanto a nivel de precios, como al de multiplicar los canales de distribución, para que se tenga acceso real, físico, a la variedad de productos que se recomiendan para cubrir los requerimientos de nutrición.

- MEJORAR LA ALIMENTACION DE LA POBLACION DE ESCASOS RECURSOS.- Las cifras tan alarmantes (más del 50% a nivel Nacional, cerca del 90% en las zonas rurales) sobre la población que consume menos de los requerimientos mínimos alimenticios, hace urgente y prioritario el tomar medidas que conduzcan a mejorar la cantidad y calidad de los alimentos básicos.

Los mecanismos que hay que desarrollar, a nivel del sistema de comercialización, para cumplir con dichos objetivos, deben situarse en los siguientes renglones:

- ESTIMULAR LA PRODUCCION DE ALIMENTOS BASICOS.- Para ello se pueden implementar medidas como:
 - . Subsidios y abastecimiento suficiente y oportuno de insumos.
 - . Precios de garantía, crédito y asistencia técnica.
- COMERCIALIZACION.- Reforzar la producción de subsistencias populares.
- INDUSTRIALIZACION.- Orientada a la Organización y a la Capacitación Técnica.

Unas breves palabras para avanzar en la definición de estos mecanismos:

- SUBSIDIO Y ABASTECIMIENTO SUFICIENTE Y OPORTUNO DE INSUMOS.- Se trata de implementar una política selectiva que permita apoyar a los productores de menos recursos conjugada con una mayor eficiencia en este servicio.
- PRECIOS DE GARANTIA.- Es el precio mínimo que se establece para ciertos productores. Su implementación tiene como objetivo tanto estimular la producción de alimentos básicos, como aumentar el ingreso de los productores empobrecidos.
- CREDITO.- El financiamiento de la producción principalmente de granos básicos, es un apoyo indispensable para consolidar la agricultura Nacional, ya que el 80% de los productores son de subsistencias (datos del S.A.M.)
- ASISTENCIA TECNICA.- Para aumentar la productividad es indispensable

un programa de asistencia técnica para el sector agropecuario.

- IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES.- En una primera etapa habrá que seguir recurriendo a las importaciones para cumplir con las tareas de abasto y distribución. Sin embargo, la tendencia debe ser la autosuficiencia alimenticia. Las importaciones y exportaciones pueden también contribuir a la regulación del mercado.
- RESERVAS.- Hay que constituir y mantener reservas reguladoras de los principales granos, semillas y productos intermedios, para hacer frente a la escasez natural e inducida, apoyar la regulación de precios.
- ACOPIO.- La captación de las cosechas dispersas por todo el Territorio Nacional, contribuirá al mejor cumplimiento de las otras medidas propuestas, en particular las de abasto y distribución.
- ALMACENAMIENTO.- Este es un servicio intermedio dentro del ciclo de recepción, almacenamiento, conservación y distribución.
- CONSERVACION.- Para cumplir con esta medida hace falta una infraestructura más adecuada, de otra forma, seguirán aumentando las mermas en la producción.
- TRANSPORTE.- El traslado de las mercancías, tanto de los centros de producción a las bodegas y de éstas a las de consumo, requiere de una red de comunicaciones y el funcionamiento de vehículos, que cumplan eficientemente y a bajo costo de esa función.
- DISTRIBUCION.- La multiplicación de canales de distribución sobre todo en las zonas marginadas, es la que podrá garantizar un acceso más fácil de los consumidores a las subsistencias. Esta vía puede tener modalidades muy variadas, desde distribución directa al consumidor - hasta distribución al mayoreo y medio mayoreo (sindicatos, cooperativas, pequeños comerciantes, etc.)
- INDUSTRIALIZACION.- Tiene como función reorientar la estructura productiva para fortalecer la producción de bienes básicos, social y Nacionalmente necesarios. Esto no sólo hacia las empresas paraestatales, sino también hacia las del sector privado. A través de esta etapa, -

también podrán determinarse estímulos y subsidios. Aunado a esto habrá que incrementar la diversidad, calidad y cantidad de los productos básicos.

- CAPACITACION.- La capacitación técnica (en materia de comercialización) y para la organización son instrumentos que permitirán la participación necesaria y vigilante del sector campesino, a lo largo de todo el proceso comercial.

Todo este circuito de comercialización será más ventajoso, tanto para el productor, como para el consumidor entre menos intermediarios existan.

PRODUCTOS BASICOS ALIMENTICIOS.- Para solucionar los problemas ancestrales de desnutrición y mal nutrición que afronte el País y lograr la autosuficiencia alimentaria, surgieron, la estrategia del Sistema Alimentaric Mexicano, la del Programa Nacional de Productos Básicos y el Plan del Sector Comercio, así como planes y programas de otras instituciones del Sector Público.

Igualmente, ha surgido el término " PRODUCTOS BASICOS ALIMENTICIOS " que, en sentido general, significa: Alimentos que se necesitan crear, producir o elaborar, porque resultan fundamentales para permitir el desarrollo sano y adecuado. Son los productos alimenticios que se consideran primordiales para una dieta mínima recomendable.

Establecer cuales son los productos básicos alimenticios que la sociedad mexicana requiere en estos momentos, no sería posible sin los resultados de investigaciones y estudios comparativos, relativos al consumo de alimentos en el País lo que idealmente debería consumir su población.

Para empezar, conviene aclarar la diferencia que existe entre los términos " recomendaciones y requerimientos nutricionales ". El requerimiento, o expresado más adecuadamente, la necesidad de un nutriente, "es la expresión numérica de la cantidad que un individuo dado, en un momento y condiciones específicas, necesita para mantener la salud y un estado nutricional óptimo.

Las necesidades de nutrientes (pretefnas, carbohidratos, grasas, -

vitaminas y minerales) son altamente individuales, como lo son muchas otras características fisiológicas. Además, las necesidades de cada individuo para un nutriente dado, varían a través del tiempo, en función del estado fisiológico o patológico en que se encuentre, con el grado de disponibilidad de otros nutrientes, y con las características del medio ambiente que le rodea, especialmente el clima y la geografía.

No obstante esta gran variación, los valores obtenidos para un grupo de individuos tienden a agruparse en una distribución bastante cercana a una distribución gaussiana para la mayoría de los nutrientes, de manera que se pueden calcular el promedio, la desviación a estandar y otras expresiones estadísticas.

Los valores estadísticos mencionados no pueden ser usados directamente con propósitos comparativos o para diseñar metas de disponibilidad de alimentos, ya que es necesario hacer las siguientes consideraciones:

- No se deben usar las necesidades promedio puesto que, por definición, aproximadamente la mitad de la población tiene necesidades mayores.
- Si se usan las necesidades promedio más dos desviaciones estandar, se cubren las necesidades del 98.5% de la población, pero aún es necesario dar un margen extra para cubrir pérdidas, deterioro y desperdicio de alimentos, para compensar en caso de una posible inferioridad en la eficiencia de utilización de las mismas para cubrir situaciones ambientales inesperadas.

Es necesario, por lo tanto, describir en las terminologías adecuadas las cifras que se recomiendan. Siempre debe aclararse si son mínimas, medias o máximas, si están basadas en promedios o medianas y si se consideran desviaciones o permiten un margen de seguridad.

- De la aplicación de las consideraciones anteriores a los grupos de población se obtienen las recomendaciones dietéticas. Estas son valores que se aplican a grandes grupos o a poblaciones enteras de regiones y países. Generalmente se basan en las necesidades promedio de la población, más dos desviaciones estandar, a lo cual agrega una cantidad -

como margen de seguridad. Este margen es muy variable y en su diseño, además de razones fisiológicas, se toman en cuenta los problemas nutricionales particulares de cada población, la política Nacional de producción de alimentos, las características geográficas y económicas del País y aún aspectos de conveniencias para la economía Nacional o Mundial.

Para México y considerando personas normales y de actividad media, el Instituto Nacional de la Nutrición, (I.N.N.) ha elaborado las recomendaciones nutricionales. Estas están basadas en las elaboradas por las organizaciones especializadas de las Naciones Unidas (F.A.O./O.M.S.), por el Consejo de Investigaciones de los Estados Unidos (N.C.R.) y modificadas de acuerdo a estudios, experiencias y necesidades del propio País. (4)

Tomando en cuenta las recomendaciones elaboradas por el I.N.N., así como con la colaboración de éste y otras instituciones, surge a partir del S.A.M. la Canasta Básica Recomendable (C.B.R.) la cual, además de cubrir los nutrientes necesarios para garantizar una dieta satisfactoria, esta formada por alimentos populares, disponibles y relativamente baratos.

La C.B.R. constituye un buen elemento para hacer proyecciones dadas las siguientes consideraciones:

- Cubre los mínimos nutricionales normativos.
- Considera los costos de producción de los bienes primarios que inciden en el precio final de los alimentos que la componen.
- Considera la capacidad de compra de la población.
- Considera hábitos de consumo Nacional y Regional.
- Considera el potencial del País en recursos humanos y naturales del sector agropecuario y pesquero y de la industria alimenticia para producirla.

(4) Valor Nutritivo de los Alimentos - Tablas de uso práctico Publicaciones de la D.N. de Nutrición. Ed. I.N.N. México 1974.

Las diferencias económicas, sociales y culturales de la población - del País detectadas en los estudios que realizó el S.A.M. conjuntamente con otras instituciones, impuso la necesidad de elaborar dos C.B.R., una para la población objetiva, o sea para aquella población que en la actualidad no alcanza a cubrir las recomendaciones dadas por el I.N.N., mismas que son de 2,750 calorías y 80 gramos de proteínas, la otra C.B.R.- denominada " Nacional " expresa los requerimientos del resto de la población y proporciona indicaciones generales.

En los cuadros 1 y 2, que aparecen a continuación puede verse una - descripción y la cantidad (gramos por cápita diarios) de los alimentos- que contiene cada una de las canastas mencionadas en el párrafo anterior, así como las calorías y principales nutrientes que aportan de acuerdo a las cantidades señaladas. En la última columna aparecen la porción comestible de cada alimento, dato que puede ser de importancia cuando se - realizan proyecciones sobre producción y disponibilidad de alimentos.

CUADRO No. 1
CANASTA BASICA RECOMENDABLE PARA LA POBLACION OBJETIVO

ALIMENTO	POR DIA	(2)	GRAMOS			%
	(1) q.p.c.	Cal	P (3)	Grasas	C (4)	P.C.(5)
1.- Maiz	327	1164	26.5	15.7	233.2	92
2.- Trigo	170	573	18.0	4.4	124.8	100
3.- Arroz	25	91	1.9	0.3	19.7	100
4.- Frijol	60	199	11.5	1.1	36.9	100
5.- Papa	23	17	0.4	0.0	4.0	82
6.- Camote	12	12	0.1	0.0	2.9	78
7.- Jitomate	30	3	0.2	0.0	0.7	88
8.- Chile	6	2	0.1	0.0	0.5	85
9.- Cebolla	10	4	0.1	0.0	0.8	86
10.- Lechuga	2	0	0.0	0.0	0.1	62
11.- Zanahoria	1	0	0.0	0.0	0.1	63
12.- Plátano	18	15	0.3	0.1	4.0	68
13.- Manzana	1	1	0.0	0.0	0.2	67
14.- Limon	5	2	0.1	0.0	0.5	62
15.- Naranja	37	15	0.4	0.0	3.7	63
16.- Aguacate	9	14	0.1	1.4	0.4	53
17.- Carne de res	23	68	3.7	5.8	0.0	69
18.- Carne de puerco	17	33	3.0	2.2	0.0	71
19.- Carnes de aves	9	15	1.6	0.7	0.0	56
20.- Carne de ovicaprino	5	13	0.9	1.0	0.0	95
21.- Huevo	41	61	4.6	4.0	1.1	88
22.- Leche	155	93	5.4	5.9	6.0	100
23.- Manteca de puerco	10	90	0.0	9.9	0.0	100
24.- Pescados y mariscos	25	27	4.8	0.7	0.0	51
25.- Azúcar	55	211	0.0	0.0	54.5	100
26.- Aceite vegetal	26	230	0.0	25.0	0.0	100
TOTAL	1102	2953	23.7			
RECOMENDACION		2750	83.0			
(1) Gramos per cápita		(4) Carbohidratos				
(2) Calorías		(5) Porción comestible				
(3) Proteínas						

FUENTE: Gaceta CONASUPO 1982.

CUADRO No. 2
CANASTA BASICA RECOMENDABLE NACIONAL

ALIMENTO	POR DIA (1) q.p.c.	(2) Calorias	GRAMOS			%
			P (3)	Grasas	C (4)	
1.- Maíz	298.0	1061	24.1	14.3	212.5	92
2.- Trigo	111.8	377	11.9	2.9	80.1	100
3.- Arroz	25.0	91	1.9	0.3	19.7	100
4.- Otros	3.8					
5.- Frijol	47.9	159	9.2	0.9	29.5	100
6.- Otros	10.6					
7.- Papa	15.2	12	0.2	0.0	2.7	82
8.- Camote	12.8	13	0.1	0.1	3.1	78
9.- Jitomate	23.0	3	0.1	0.0	0.6	88
10.- Chile	11.5	5	0.2	0.1	0.9	85
11.- Cebolla	9.4	4	0.1	0.0	0.8	86
12.- Otros	38.8					
13.- Plátano	52.5	45	0.7	0.2	11.6	68
14.- Manzana	11.5	7	0.0	0.1	1.9	67
15.- Limón	12.0	4	0.1	0.0	1.1	62
16.- Naranja	47.6	19	0.5	0.0	4.8	63
17.- Aguacate	9.0	14	0.1	1.4	0.4	53
18.- Otros	118.3					
19.- Carne de res	39.8	118	6.4	10.1	0.0	69
20.- Carne de puerco	20.2	39	3.5	2.7	0.0	71
21.- Carne de aves	17.7	30	3.2	1.8	0.0	56
22.- Carne de ovicaprino	4.6	12	0.8	0.9	0.0	95
23.- Huevo	21.0	31	2.4	2.1	0.6	88
24.- Leche	300.0	189	10.5	11.4	11.7	100
25.- Otras leches	1.5					
26.- Manteca de puerco	7.9	71	0.0	7.9	0.0	100
27.- Pescados y mariscos	29.0	21	3.8	0.5	0.0	51
28.- Azúcar	103.5	397	0.0	0.0	102.6	100
29.- Aceite vegetal	14.1	125	0.0	14.1	0.0	100
T O T A L	1497.9	2847	79.8			
RECOMENDACION		2750	83.0			

(1) Gramos per cápita (4) Carbohidratos
(2) Calorías (5) Porción Comestible
(3) Proteínas

FUENTE: Gaceta CONASUPO, 1982.

1.1 OBJETIVOS GENERALES DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS.

• Incrementar la capacidad técnica y operativa de CONASUPO para que cubra la comercialización del 52% de los productos de la Canasta Básica recomendada por el Sistema Alimentario Mexicano.

Poner al alcance de los grupos sociales más precarios, los bienes componentes de la Canasta Básica, en condiciones adecuadas de suficiencia, oportunidad, conservación y precio.

Contrarrestar y combatir el acaparamiento e intermediarismo, a fin de abreviar y racionalizar los canales de distribución de productos de la Canasta Básica.

Restringir la acción de las empresas transnacionales, específicamente en los efectos nocivos que su actividad pudiera acarrear respecto de los satisfactores alimenticios básicos.

Expandir la red de centros de acopio a lo largo del Territorio Nacional, poniendo especial énfasis en aquellas regiones que de acuerdo con su producción agropecuaria cubran necesidades de la Canasta Básica.

Incrementar y racionalizar los centros de distribución regional, seleccionando zonas que por su infraestructura, ubicación geográfica y fuentes de recursos naturales faciliten el traslado y conservación eficiente de los productos de la Canasta Básica de las zonas de consumo.

Establecer convenios con la industria alimenticia Nacional, en especial con aquella cuya producción corresponda a los productos alimenticios industrializados que conforman la Canasta Básica.

Expandir la red comercial de CONASUPO de venta al detalle, poniendo especial énfasis en la venta de los productos de la Canasta Básica orientándose esta acción preferentemente hacia las zonas rurales y urbanas marginadas.

Apojar a los productores agropecuarios Nacionales, en especial a aque

llos que se suscriban a producir bienes de la Canasta Básica, mediante todo el instrumental de política de fomento de que dispone CONASUPO, para contribuir en esa forma a la consecución de la autosuficiencia.

1.1.1 POLITICAS DEL SISTEMA DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS

En este apartado se pretende proporcionar lineamientos más o menos generales para el futuro funcionamiento del sistema de comercialización -- orientada, desde luego, a los objetivos que en el punto anterior fueron plasmados.

1.1.2 POLITICAS DEL SUBSISTEMA AGROPECUARIO

Los rubros de política que dentro de este subsistema se propone son los mismos que fueron analizados anteriormente; en todo caso lo que varía es su orientación, en función de obtener mejoras en el aprovechamiento de tales políticas y de su adecuado manejo para el logro de los objetivos planteados.

1.1.3 POLITICA DE PRECIOS DE GARANTIA

Se pretende para 1990 que esta política cumpla efectivamente con los dos objetivos que se identifica: garantizar precios remuneradores a los pequeños productores del campo, en especial aquellos que se dedican al cultivo de los granos básicos, de las legumbres que forman parte de la Canasta Básica y de los productos agrícolas relacionados con el fomento de los productos pecuarios; y garantizar precios accesibles a los consumidores, de esos mismos productos.

Con el propósito de corregir algunas deficiencias que sobre ésta política se registraron, es necesario en su aplicación tomar en cuenta criterios selectivos desde el punto de vista de las características regionales así como también, de acuerdo con los diversos agentes productivos. Deberá tenderse entonces a establecer precios diferenciales de garantía, mante-

niendo precios ligeramente superiores para los ejidatarios y comuneros; precios intermedios para pequeños propietarios y; por último, precios para los agricultores comerciales en caso de que requieran recurrir a éstos últimos agentes para garantizar el consumo (el criterio no será tan rígido, cuando en un momento dado sean estos últimos agentes los que obtengan la mayor parte de la producción, como puede ser el caso del trigo cuya producción se seguirá concentrando principalmente en los estados del noroeste). Lo mismo puede decirse sobre los productores de legumbres a quienes se les debe garantizar un precio adecuado a sus productores para que canalicen a través de CONASUPO.

Por lo que se refiere a la selectividad de los precios desde el punto de vista regional, deberá tenderse a mantenerlos ligeramente superiores en aquellas zonas potencialmente productoras de cualquiera de los bienes de la Canasta Básica, a fin de que con ellos se incremente la oferta, sin descuidar precios adecuados en las regiones tradicionalmente productoras

Como pudo apreciarse, salvo en lo que se refiere al trigo y de acuerdo con la tendencia natural, se esperan serios déficits en los otros granos, particularmente en lo que se refiere a frijol, es por ello necesario que la selectividad en los precios de garantía discrimine también en su aplicación, a los diferentes productos; así por ejemplo, para fomentar la producción de frijol, los incrementos a su precio habrán de darse en mayor proporción a los que se registren para el trigo y los otros granos. Si esta política no fuera suficiente para un incremento en la producción del frijol, dado los déficits crónicos que se han padecido, quedarían dos opciones: flexibilizar la política de importaciones para este grano, en caso de encontrarse en el mercado internacional, o bien, fomentar el consumo de productos sustitutos como el haba y el garbanzo, pertenecientes a la misma especie; ello implicaría propiciar, mediante difusión adecuada, pautas de consumo hacia estos sustitutos y, dependería también de su futura oferta. El maíz y el arroz requerirán también incrementos que permitan aumentos sustanciales en la productividad y producción y, de esta manera, revertir la tendencia que se espera.

Por lo que se refiere a los rubros de raíces feculentas y verduras, - se requiere que el sistema, a efecto de garantizar la oferta, introduzca precios de garantía atractivos. Si bién es cierto que de acuerdo con la - tendencia en este rubro se registrarán superávits, ello no garantiza que los estratos de menores ingresos tengan acceso a dichos productos. Por el contrario, como es sabido, este tipo de productos se concentran en mayor proporción en agricultores comerciales orientados hacia el mercado exter no. Una forma de limitar esta práctica y garantizar la comercialización - en el mercado interno, es mediante el establecimiento de precios de ga - rantía que sean competitivos respecto de precios ofrecidos a esos produc - tos en el extranjero. Esta sería una innovación en el sistema de comercia - lización y se propone dado que nunca antes se había aplicado esta políti - ca a productos que no fueran granos básicos.

Otra de las prácticas que tendrían que mejorarse respecto de esta po - lítica, se refiere a la difusión adecuada y oportuna de los diferentes ni - veles de precios de garantía para las diversas regiones y productos cu - biertos, lo que permitiría por un lado una mayor incidencia en la orienta - ción de la oferta mediante estímulos a los productores para producir en - el sentido de las necesidades y, por otro lado, le permitirá al Estado - formular con tiempo sus programas operativos de compras y ventas de este tipo de productos.

En el caso de las frutas contempladas en la Canasta Básica Recomenda - ble, el fomento a su producción para abatir los déficits que se esperan, dependerá también en buena parte del manejo de esta política de precios - de garantía o alguna similar, en especial, para el incremento de la pro - ducción de plátano, limón y aguacate que se esperan deficitarios, pero - también, para los restantes que, no obstante que serán superavitarios, - se requerirá de la aplicación de subsidios para garantizar su consumo al - 52% de la población.

Existe por último, un producto que, por no ser un consumo humano di - recto, no se incluye en la Canasta Básica pero que, sin embargo, está to - talmente relacionado con el fomento de la producción de los productos pe - cuarios: el sorgo, producto de manejo especialmente problemático, puesto-

que su fomento desproporcionado mediante esta política pudiera acarrear - efectos nocivos en el cultivo de los otros cereales. Es por ello que debe - rá tenderse a una promoción óptima en su producción preferentemente en - los distritos de riego, a efecto de atenuar el desplazamiento de tierras - destinadas al cultivo de otros granos y, de esta forma, apoyar con el sor - go, el incremento de la producción del subsector pecuario.

Por último, se requerirá de la implantación de mecanismos adecuados - que permitan que los precios de garantía se paguen efectivamente a los - productores, preferentemente en pequeño, a los ejidatarios y a los comu - ros; que sirvan efectivamente de estímulo y apoyo para elevar la produc - ción de los productos de la Canasta, y poder evitar que se conviertan en - precios tope como ocurre con frecuencia; que funjan como instrumentos - efectivos para combatir el acaparamiento y la especulación con granos, - así como dentro de lo posible, que sean competitivos con los precios de - los granos ofrecidos por el mercado exterior.

1.1.4 SUBSISTEMA DE COMERCIALIZACION Y SUS PRINCIPALES POLITICAS

Si bien desde los antecedentes de CONASUPO la actividad de comerciali - zación estuvo presente respecto de los productos de origen agrícola, no - fué sino hasta mediados de la década de los sesentas, con la creación de - CONASUPO como organismo descentralizado, cuando se contempló por primera - ocasión, la necesidad de integrar verticalmente los procesos de compra, - transformación industrial y distribución de alimentos.

A partir de entonces, con el surgimiento de la Compañía Distribuidora - de Subsistencias Populares, su transformación en Distribuidora CONASUPO, - S.A., su integración al Sistema CONASUPO y con la reciente constitución - de Impulsora del Pequeño Comercio, S.A., se han venido manejando un con - siderable cantidad de políticas de comercialización encaminadas a poner - al alcance del consumidor los artículos alimenticios y otros de primera - necesidad que se manejan en este subsistema.

Puede considerarse a la actividad distribuidora de CONASUPO como la - etapa terminal de las actividades que, en su conjunto, son realizadas por

el sistema. Esta última fase se encuentra organizada en dos ramas:

LA DISTRIBUCION AL MENUDEO.- Que se apoya en la infraestructura comercial de tiendas y autoservicios de CONASUPO.

Y LA DISTRIBUCION AL MAYOREO Y MEDIO MAYOREO.- Dentro de las que juega un importante papel IMPECSA.

Las principales políticas que dentro de este subsistema son llevadas a cabo, para poner en contacto a la empresa con el consumidor final son, entre otras, las siguientes:

- . Política de Precios
- . Política de Subsidios al Consumo
- . Política sobre la localización y tamaño de tiendas
- . Política de ventas al menudeo
- . Política de ventas al mayoreo
- . Política de ventas al medio mayoreo
- . Política para el Programa:
 - CONASUPO
 - COPLAMAR

1.1.4.1 POLITICA DE PRECIOS

Como se desprende de sus objetivos, CONASUPO fué fundada entre otras razones, para garantizar precios accesibles en productos de primera necesidad a los consumidores. En las primeras épocas de CONASUPO (sus empresas antecesoras), cuando su actividad global se encaminaba a la comercialización de productos estrictamente de primera necesidad, se logró en efecto, ofrecer precios accesibles efectos de esa política de precios se reflejaron en la relativa estabilización de los costos industriales de mano de obra y, por lo tanto, en una mayor acumulación de capital de la planta industrial privada.

En el mismo sentido, de protección al consumidor, fue planeada una política de precios bajos, cuando CONASUPO, al integrar dentro de sus fi

liales a DICONSA, decide diversificar y ampliar la actividad de comercialización. En principio, se trataba de agregar, al ya importante aparato de comercialización de productos básicos (granos), algunos otros de origen industrial alimenticio considerados también de consumo necesario que, para entonces, eran canalizados en forma exclusiva por el comercio privado, el cual, en una situación de competencia imperfecta ejercía efectos importantes en el alza de los precios de esos productos. Fué por ello, - que dentro de las actividades de diversificación en la comercialización de CONASUPO, se consideró fundamentalmente importante ofrecer precios - más bajos a los del comercio organizado, de forma tal, que resultaran - competitivos con los precios ofrecidos por este último y que, en esa medida, influyeran en la regulación del mercado y en la relativa estabilización de precios en los productos de consumo necesario.

Conjuntamente con la expansión de la actividad comercial de CONASUPO durante la década pasada se dió, en forma paralela, la diversificación de productos comercializables con una mayor intensidad. Ello trajo consigo un aumento desproporcionado de los costos de operación, restando eficiencia en el manejo de la política de precios bajos, la que no obstante que siguió manteniéndose requirió para su aplicación de un considerable aumento de subsidios que fueron aplicados de manera indiscriminada, a todo tipo de productos alimenticios. " Las intenciones de abaratar los precios de consumo final a través de la participación de CONASUPO desde la unidad de producción, tenfan por objeto demostrar que sus bienes podían proporcionarse a costos bajos. No se puede negar que en ciertas esferas CONASUPO ha llevado a cabo funciones importantes, y que sus logros han sido considerables, pero no ha mostrado la forma de adquirir técnicas de distribución superiores. La mayor parte de los artículos que vende a precios inferiores que en otras tiendas - artículos que son muy limitados - son muchas veces de calidad inferior, o bién tienen subsidios." (5)

Es evidente que los criterios eficientistas de insumo -producto, tradicionalmente aplicadas para evaluar las actividades de las empresas pri

(5) Lamartine Yates Paul. O.P. Cit.

vadas, resultan insuficientes para estimar adecuadamente los resultados de un organismo de la naturaleza de DICONSA. En especial, cuando son objetivos diferentes los que se propone mediante su política de precios no obstante, el considerarlos pueda ayudar a detectar aspectos neurálgicos en la operación de la empresa, por ejemplo: si se toma en cuenta que a lo largo de su existencia la operación se ha mantenido aproximadamente dentro del punto de equilibrio (ni utilidades, ni pérdidas) que las utilidades del comercio privado en la rama alimenticia oscilan entre el 20 y el 30% sobre las ventas, se desprende obviamente, que sus costos de operación se encuentran muy por encima de promedio de esa rama comercial. El mayor control sobre dichos costos y la elevación de la eficiencia general de la empresa puede ser compatibles en definitiva, con la prioridad que al aspecto social otorga DICONSA.

Los argumentos de ineficiencia y de competencia desleal han sido - los que durante años el comercio organizado -en especial las grandes corporaciones- han esgrimado en contra de CONASUPO para presionar al Estado a abandonar su importante función de regulación de los precios y del mercado.

Por otro lado, dadas las situaciones actuales de poderío económico y de impacto en los precios en los alimentos por parte de las transnacionales alimenticias, la acción estatal, en materia de control de precios parece irreversible. Sin embargo, tal cosa no es incompatible con la elevación de su eficiencia en la comercialización pero, en especial de su eficacia.

En efecto, resulta de particular importancia que la eficacia de una política de precios cumpla con los objetivos para los que formula, ya -- que, cuando mediante la vía del otorgamiento de subsidios se ofrecen precios más bajos que los del comercio privado a consumidores de todo tipo y con diferentes niveles de ingreso, no cabe duda que dicho subsidio no cumple cabalmente con su cometido y se desvirtúa al traducirse en múltiples fugas. Las mismas fugas se presentan al otorgarse el subsidio de precios a todo tipo de productos, hasta los secundarios y en cierta for-

na suntuarios, los que, con la diversificación en su comercialización, - CONASUPO ha llegado a manejar. Así mismo se desvía el subsidio cuando no se establece diferenciación entre los precios ofrecidos en las zonas urbanas, por estrato socioeconómico, en las zonas marginadas y en las áreas rurales.

Durante algunos años, la política de precios de CONASUPO se manejó efectivamente en forma indiscriminada respecto de las tres consideraciones anteriores y, de ahí, la poca eficiencia de los subsidios destinados al mantenimiento de precios bajos. "Si los artículos a bajo precio subsidiados estuvieran exclusivamente reservados para la gente mas pobre habría sin duda justificación... pero no se hace esta distinción. Originalmente es verdad, se suponía que la CONASUPO iba a establecer sus tiendas en las secciones mas pobres de las ciudades, pero esta práctica ha sido abandonada aparentemente por razones comerciales y en la actualidad la CONASUPO tiene tiendas en las colonias de la clase media y vende considerables cantidades de sus artículos a los consumidores de esta clase. Además los principales artículos subsidiados como las tortillas y el azúcar, no los vende exclusivamente CONASUPO, sino que llegan al público por medio de todos los canales de menudeo que tiene el comercio privado en todo el País" ... (6)

Afortunadamente ese tipo de críticas ya no resultan válidas del todo. En los últimos años, como resultado de la institucionalización de la planeación en el sector público, se ha logrado una mayor transparencia y eficiencia en el otorgamiento de los subsidios, los que se comienzan a aplicar con criterios más diferenciados dependiendo de la magnitud y tipos de tiendas y su localización geográfica. "Los precios de las tiendas CONASUPO, compiten favorablemente con los de cadenas de autoservicio en las grandes zonas urbanas de ingresos altos. En relación con ellos se procura estar abajo por pequeñas diferencias, digamos 4.5 % pero al venderse en zonas populares y proletarias, esas diferencias son apreciablemente superiores, porque a estas zonas no va el autoservicio moderno, no

(6) Lamartine Yates Paul, Op.

se diga en las zonas rurales. De esta manera se está transfiriendo favorablemente las ventajas de que gozan en precios las clases de altos recursos económicos a las de menos recursos. Porque una de las grandes paradojas de la distribución en nuestro País, consiste en que los que ganan mucho compran barato y los que ganan poco compran caro. Esto en las zonas deprimidas llega a ser dramático. Para ejemplificar lo anterior, - supongamos que los precios CONASUPO son más bajos que los de Aurrera en un 5% en el D.F. Esta diferencia se incrementará al 10% en el pequeño - comercio en las zonas populares, al 15% en Cd. Nezahualcoyotl y al 20% - en las zonas rurales del Estado de México. Lo anterior, sólo es posible porque las tiendas CONASUPO son la cadena más grande de distribución al menudeo en el País, muy por encima de las más grandes del sector privado". (7)

Por último, se ha puesto énfasis en la disminución gradual de los - subsidios a los precios finales, optando por aumentarlos de manera estratégica en las materias primas y productos intermedios procesados por la industria alimenticia para llegar, con ello, a ejercer una mayor efectividad en el otorgamiento de subsidios, mediante la disminución de los - costos industriales que permitan a los comerciantes ofrecer precios competitivos con los de CONASUPO. " Debe destacarse que en materia de precios se ha procurado adoptar una posición realista, eliminando, conforme va siendo posible, los tradicionales subsidios al consumo, mediante los cuales se cumplía únicamente una política de redistribución indiscriminada del ingreso, sin llegar en todos los casos a beneficiar a quiénes por sus reducidas capacidades de compra, lo requerían en mayor grado.... (lo cual, permitiera utilizar en forma más racional y justa los recursos públicos, canalizándolos a la producción agrícola, beneficio de los sectores más necesitados "....) (8)

(7) Mercados, Comercialización y Distribución de Alimentos, Proyecto - No. 8 S.A.M.

(8) CONASUPO 70-76 Comercialización, Industrialización y Distribución - Social de Subsistencias Populares.

Una forma en que efectivamente se podría lograr un mayor control de los subsidios destinados a los precios finales de los artículos alimenticios, consistiría en la implantación de un sistema de credenciales o cupones que aseguraran una adecuada canalización de los recursos dirigidos a las familias que más lo requiera. Sin embargo la administración de un sistema de esa naturaleza, resulta en general difícil y cara, con lo cual, se incrementarían notablemente los costos de operación -ya de por sí altos- de empresas como DICONSA. Es por ello que la mejor forma de incidir en los precios de bienes de consumo final, consiste en el otorgamiento de subsidios en la producción de materias primas y de productos intermedios, áreas en las cuales CONASUPO puede también incrementar su participación mediante una mayor expansión de sus actividades agropecuarias e industriales.

1.1.4.2 POLITICAS DE VENTAS AL MAYOREO, MEDIO MAYOREO Y MENUDEO

Antes de la integración de DICONSA al sistema CONASUPO, la acción de ventas se encontraba concentrada principalmente en el mayoreo y medio mayoreo de productos básicos, especialmente a través del abastecimiento y distribución de granos al comercio privado y a la industria alimenticia. No obstante que los propios centros de acopio, establecidos por la CEIMSA, se constituían con frecuencia en centros de venta al menudeo de granos, estas operaciones resultaban de mínima escala comparadas con los volúmenes canalizados al sector privado. Los excedentes resultantes de la compra-venta de granos en los centros de acopio, se concentraban regularmente en almacenes y bodegas para movilizar, a partir de esos centros los requerimientos contratados por la industria y el comercio.

Al estar sujeta la política de ventas al mayoreo y medio mayoreo a la estrategia de desarrollo adoptada por el País, es indudable que los resultados de aquella fueron los esperados: coadyubar a la acumulación privada de capital mediante la contención de los salarios. Esto desde una perspectiva global sobre el modelo adoptado. Desde el punto de vista de los objetivos de la CEIMSA también se obtuvieron los resultados esperados por esa política: garantizar el suministro de materia prima a costos adecuados a la industria alimenticia, e incidir en los precios de productos básicos industrializados, de forma tal, que se mantuvieran, si no estables, cuando menos que su fluctuación drástica y constante. De esta forma se logró que en especial la tortilla y el pan blanco productos consumidos en mayor proporción por los sectores urbanos de ingresos bajos y por vastos grupos campesinos, se mantuvieran dentro de un rango de precios adecuados. Es evidente que para ello coadyuvó de manera importante la política de subsidio al consumo que, como podrá apreciarse más adelante, siempre ha estado presente como instrumento del Estado para orientar el desarrollo del País.

La leche fué uno de los pocos productos en los que se diseñó, durante la operación de CEIMSA, una política de ventas al menudeo aunque, en principio, se restringió abastecer sólo una parte de la demanda del

área metropolitana de la Ciudad de México, por lo que no representa una parte significativa de la fuerza de ventas del organismo en esa época.

Puede considerarse que durante el período que va desde 1959 a 1970 si guieron predominando, en la operación de CONASUPO, las políticas tendientes a garantizar el abastecimiento de granos básicos a la industria alimenticia, primero a través de la transformación como un organismo descentralizado del Gobierno Federal.

Durante una gran parte de la década de 1960 a 1970 esas políticas se conjugaron incluso con otra venta de granos en el mercado internacional, como resultado de los excedentes que se presentaron en la producción in terna. Los resultados de esta política se lograron en cuanto a la regu lación del mercado interno de granos, así como, evitar el abatimiento de los precios internos de los productos agrícolas en los que, de haberse presentado alzas considerables, habrían repercutido principalmente en los pequeños productores, ya de por sí efectuados por el estancamiento que se dió a partir de 1963 de los precios de garantía. Si bien con esas exportaciones los resultados inmediatos de regulación se cumplieron satisfactoriamente, ello representó un gran costo para el País, que tuvo que situar sus excedentes en el exterior, a precios menores a los de su adquisición es decir subsidiados.

Concebidos CONASUPOSA y CONASUPO como sistemas integrales de comercia lización y distribución de productos básicos y por lo tanto, susceptibles de experimentar procesos de expansión y diversificación, se dá lugar a la creación e incorporación de filiales, para que ellas en lo particular ins trumentadas en las políticas específicas derivadas de su giro y obra que CONASUPO Matríz, a su vez, concentrará su atención en la instrumentación, diseño y aplicación de las políticas de ventas al mayoreo y al medio mayo reo de productos básicos a la industria y al comercio.

Es a partir de entonces, cuando CONASUPO -sin descuidar la aplicación y seguimiento de las políticas de venta al mayoreo y medio mayoreo- diver sifica sus productos comercializables a través de su filial DICONSA, con el propósito de combatir las irregularidades que se presentaban en la dis

tribución de productos básicos y semibásicos que, tradicionalmente, había sido dejada al comercio en detalle.

Durante los primeros años de la última década "La política de ventas de subsistencias populares al mayoreo y medio mayoreo, y al menudeo a precios reguladores, se funda en los siguientes principios básicos: el mantenimiento de una relación de equilibrio entre la oferta y la demanda de -- subsistencias; la regulación y abasto a nivel Nacional de materias primas para productos alimenticios, cuidando especialmente el consumo en zonas - que requieren atención especial; la elevación del consumo de los grupos - populares en apoyo a las políticas de redistribución del ingreso y el fortalecimiento de los mecanismos para la efectiva protección del salario la economía de los grupos marginados". (9)

Son dos los mecanismos a través de los cuales la política de ventas- al mayoreo es ejecutada:

- . Ventas por Contrato
- . Ventas Libres

Mediante el primero, se canalizan el maíz, trigo, sorgo, arroz, cebada, semillas oleaginosas y aceites; a la industria alimenticia productora de harina; glucosa; féculas; alimentos balanceados; aceites comestibles y jabones.

El procedimiento de ventas libres permite llevar a los consumidores-directos, a través de los centros de distribución localizados en toda la República, el maíz, el arroz y el frijol.

La política de ventas al mayoreo manejada por CONASUPO, impacta los-precios de manera determinante al impedir aumentos bruscos en los productos industrializados de primera necesidad por los volúmenes considerables que maneja así para este año, espera comercializar el 50% del consumo nacional (directo e industrial) de granos y semillas. (10)

(9) CONASUPO. Gacetas del Sistema Conasupo, 1976-1978. Nos. Varias.

(10) Véase Gaceta CONASUPO, septiembre de 1981.

Si a ello se agrega la participación de CONASUPO en la comercialización de los productos alimenticios industrializados en su propia planta, que para este año alcanza cifras del 40%, 10%, 17% en harina de maíz, harina de trigo, aceites y mantecas, y leche en sus diferentes presentaciones, respectivamente, podrá apreciarse la trascendencia que ha llegado a adquirir para la regulación del mercado.

El elemento que no obstante sigue resultando difícil de controlar - dentro de la política de ventas al mayoreo, a la industria alimenticia, - en el renglón de subsidios, el que indudablemente presenta diversas fugas en cuanto a su destino, favoreciendo muchas veces el aumento de utilidades por este concepto al sector privado. En esta materia en la que habría de profundizarse en el corto plazo para dotar, la aplicación de subsidios, de una mayor transparencia, selectividad, eficacia y eficiencia.

Por otro lado, la política de ventas al medio mayoreo se inicia durante los primeros años de la pasada década a través de nuevos programas y sistemas de distribución, de subsistencias al comercio en pequeño, y -- mediante la afiliación de éste a los centros de abastecimiento y la operación mayorista de subsistencias por parte de CONASUPO. Con el reciente -- surgimiento de la Impulsora del Pequeño Comercio, S.A. de C.V. (IMPECSA), -- creada expresamente para cumplir esta función de distribución al medio mayoreo, se ha mejorado sustancialmente los sistemas de distribución a nivel nacional. La atención -vía este sistema- de 115,000 comerciantes en pequeño durante 1981, muestra la tendencia creciente de las actividades de comercialización de CONASUPO para incidir también de manera indirecta, en beneficio del consumidor al proporcionar al comerciante en pequeño, -- precios ligeramente más bajos que ofrecidos por otro tipo de canales.

La orientación de este sistema de ventas al medio mayoreo se perfila, en especial, a atender mediante los sistemas de afiliación y servicio de abasto a comerciantes pequeños y medianos, principalmente a aquellos ubicados en centros de población con menos de 10,000 habitantes.

Por último, desde hace más de 10 años el Sistema CONASUPO ha orientado una gran parte de su actividad, para poner al alcance de los consumidores de escasos recursos, productos finales a precios inferiores a los del comercio privado. La política de ventas al menudeo se inicia a mediados de la década de los sesentas con la constitución de la Compañía Distribuidora de Subsistencias CONASUPO, S.A. (CODISUCOSA), a través de la cual, pretendió promover, organizar y operar adecuados sistemas comerciales para comprar, distribuir y vender subsistencias populares, a efecto de mejorar los niveles de vida de los sectores económicamente débiles mediante la venta de alimentos, vestido, zapatos y otros artículos necesarios a precios accesibles.

Desde la implantación de esta política hubo la preocupación de que ella operara tanto en las zonas populares del medio urbano como en las áreas más apartadas del ámbito rural.

Durante el breve plazo en que esta política ha operado, pueden apreciarse algunos ligeros cambios en su orientación los cuales, en definitiva, han respondido a las condiciones del mercado. En un principio, la política se orientó fundamentalmente, a la atención de las clases económicas más afectadas en la distribución del ingreso. Esto puede deducirse de la localización estratégica con que se ubicaron las primeras tiendas aunque, en ningún momento, se restringió el acceso a cualquier tipo de compradores.

Con la incorporación de CODISUCOSA al sistema CONASUPO, y en razón de la agudización de la crisis económica que se presentó a mediados de la década pasada cuyas repercusiones afectaron además de los estratos de menores ingresos a las clases medias, la política de ventas se orientó también a este amplio grupo de consumidores, extendiéndose su radio de acción a las áreas urbanas típicas de la clase media.

Al experimentar DICONSA esta ampliación de actividades, fueron frecuentes las fricciones y críticas del comercio privado con el sistema CONASUPO, acusándole muchas veces de ejercer una competencia y un desplazamiento de sus objetivos originales. " Como comerciante de alimentos al por menor (CONASUPO) no ha ofrecido un servicio mejor o más económico -

que los supermercados. Además de ello al administrar una gran parte de los subsidios del Gobierno para el sector alimenticio, no ha sentido la obligación de lograr eficiencia comercial ya que tanto el elemento de subsidio como el de pérdidas pueden combinarse fácilmente en su contabilidad. Por lo que se refiere a sus operaciones de ventas al menudeo (debería trazar) una política bastante clara entre las que tratan de competir con los supermercados, sólo creando tiendas en zonas de la clase media en donde ya operan dichos supermercados y las que ofrecen servicios en donde aquellos no desean establecerse, principalmente en los pueblos más pequeños y remotos. Es difícil justificar el uso de fondos públicos para proporcionar el primero de estos servicios, pero sería completamente apropiado el último". (11)

Con el argumento anterior, hubo otros parecidos, encaminados a denegar la acción de CONASUPO en su papel de distribuidor al menudeo. Lo cierto es que, sin dejarlos totalmente al margen, DICONSA, como podrá apreciarse más adelante, ha seguido en su política de expansión de ventas al menudeo enfatizando su acción en las zonas rurales y marginadas pero sin descuidar a otros sectores urbanos de la clase media. De hecho, es a través de las ventas realizadas en este último sector como ha resultado posible establecer diferenciales de precios, especialmente en los artículos de primera necesidad, que se canalizan a los consumidores rurales y marginados.

Con ello logra importantes transferencias de recursos de unos sectores a otros, sin necesidad de recurrir (cuando menos en su actividad distribuidora al menudeo) a un mayor otorgamiento de subsidios por parte del Estado. Esa es una de las razones por las cuales sus márgenes de utilidad son sensiblemente menores (opera casi en punto de equilibrio), a los del comercio privado. La transferencia de recursos de unos sectores a otros y los ahorros diferenciales inducidos a cada sector de consumidores, son en última instancia los que han permitido recientemente programas como el de DICONSA-COPLAMAR.

(11) Paul Lamartine Yates, Op. cit.

1.1.4.3 POLITICAS DE DISTRIBUCION

Las precarias condiciones que prevalecen en la distribución de productos alimenticios, es motivo suficiente para que el Estado aumente su participación en la distribución y abasto nacional de las subsistencias básicas del consumo popular evitando, a la vez, el intermediarismo y regulando el mercado de éstas.

- AMBITO DE DISTRIBUCION: Al proporcionarse atención preferente a las áreas urbanas, la población ubica en el medio rural residente a un constante incremento en el precio de los productos básicos. La distribución de las subsistencias básicas deben encaminarse hacia la satisfacción de la demanda de la población objetivo y objetivo preferente, dando prioridad a la ubicación en el medio rural, para lo cual, se deberán aumentar los canales de distribución, básicamente, los encaminados a estas zonas.

La descentralización del sistema de abasto, permitirá reducir costos y mejorar el surtimiento de las tiendas locales, de tal forma, que la distribución y consumo de productos alimenticios no constituya un problema de primera magnitud sobre el que influyan las limitaciones regionales de la producción, la desigual distribución del ingreso y el recorrido entre los lugares de producción y consumo, que son cada vez más largos y como consecuencia más grande la cadena de intermediarios lo que provoca una elevación irracional en los precios de estos productos.

De esta manera la selección de las zonas en donde se requiere la localización de centros de abasto/acopio se considerará en base a los requerimientos que existen en el país, especialmente en aquellas zonas donde se ubica la población productora-consumidora.

- LINEA DE PRODUCTOS: Para que realmente se pueda elevar el nivel nutricional de la mayorías, la distribución, comercialización y consumo, se debe encaminar hacia los siguientes productos:

(Canasta Básica Recomendable)

Maíz	arroz	frijol	papa	camote
jitomate	chile	cebolla	plátano	manzana

Limón	naranja	aguacate	carne de res
carne de aves	carne de ovinocaprino	huevo	leche
manteca de puerco	pescados y mariscos	azúcar	aceite vegetal

• Es indispensable que, para realizar una eficiente y eficaz distribución de estos productos, se reoriente la estructura productiva hacia la generación de los mismos. La presentación dependerá de la estrategia de distribución y comercialización que se plantee, ya que la Canasta Básica Recomendable maneja muchos productos perecederos que requieren un transporte, almacenaje, conservación y distribución especial, aumentando así los precios al consumidor. Por otro lado, pretender industrializar muchos de ellos, implicaría de acuerdo a los requerimientos de la población, -- aumentar la planta industrial en volúmenes exagerados, redundando en un elevado costo en la elaboración, de los mismos en perjuicio de la población consumidora.

La política a seguir aquí, será la de sustituir productos similares de la Canasta Básica Recomendable, por los de producción regional y para los que no se puedan obtener a través de la producción local, se establecerán estrategias, de tal forma, que la población tenga a ellos a precios accesibles.

- CORRESPONSABILIDAD SECTORIAL: Para atender la problemática que plantea la demanda de alimentos, así como, la necesidad, de contar con - equipamiento e infraestructura adecuada, es necesario la intervención y - coordinación de varios sectores como son: CONASUPO, SAHOP, COPLAMAR, -- el Instituto Nacional Indigenista; Secretaría de la Defensa Nacional, -- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial; Secretaría de Pesca, etc.

1.1.4.4. POLITICAS DE EQUIPAMIENTO

La dispersión territorial de los asentamientos humanos, es una barrera que impide proporcionar el nivel mínimo de bienestar, y la mayoría de estas localidades, al no estar integradas al sistema urbano Nacional, carecen de los Servicios Públicos indispensables. Bajo estas condiciones, - resulta imposible crear la infraestructura básica en cada localidad, en - razón del alto gasto que significa solucionar a cada centro de población por separado.

La política consistirá en proporcionar Servicios Públicos básicos, - mediante la concentración de Servicios en aquellas localidades que, por - su ubicación geográfica y, su capacidad receptora, puedan constituirse como tales. Propiciando la integración del sistema entre las pequeñas Ciudades, y generando así, un importante esquema para el desarrollo rural y, por otro lado, otorgar los mínimos de bienestar, así como, la infraestructura y servicios adecuados.

La distribución y comercialización de los productos se realizará a - partir de la localidad elegida para funcionar como núcleo del desarrollo rural, así pues, la definición del equipamiento estará determinada por la población a satisfacer y del medio de influencia de ésta. La infraestructura debe comprender bodegas de acopio, almacenamiento, refrigeración, - rastro y en especiales agroindustrias que funcionen regionalmente en una área predeterminada.

1.1.4.5 POLITICAS DE TRANSPORTE

En el Plan Nacional de Desarrollo Urbano se propone, en un escenario a largo plazo, un sistema vial terrestre que articule el sistema Nacional de ciudades. Al hacer más eficiente la vialidad Nacional, se tendrá oportunidad de racionalizar al máximo el transporte y tener acceso a comunidades que anteriormente no se tenía. Por lo que es necesario:

- Establecer rutas determinadas de acuerdo a las necesidades de cada región, relacionando los Centros de Abasto con los centros de Consumo, sin caer en una correspondencia unilateral hacia las grandes concentraciones de población.
- Realizar una integración del transporte Nacional, (ferrocarriles, barcos y transporte carretero) centralizado, concatenando y armonizando sus acciones, al menos a nivel de decisiones mediante un sistema Nacional de transporte.
- Aplicar políticas tarifarias que beneficien los costos de transporte de alimentos básicos y que no sea fuente de acumulación mediante tarifas bajas a comerciantes e industriales que tienen como consigna un máximo de utilidades al producir bienes suntuarios.
- Racionalizar al máximo el transporte de las subsistencias populares reduciendo las mermas y pérdidas que éste ocasiona.

CAPITULO II

EL SISTEMA DE DISTRIBUIDORAS CONASUPO COMO APARATO DE COMERCIALIZACION

La presencia directa de CONASUPO a través de su sistema de comercialización al menudeo para la clase consumidora del País, representa el último eslabón que la Institución inicia en el campo y continúa en la producción industrial, con el fin de que los Mexicanos de escasos recursos, tengan a su alcance un Servicio eficiente que les permita abastecerse de productos básicos y necesarios para su dieta diaria, así como contar con artículos para el vestido y el hogar.

En virtud de que el comercio privado opera en relación a los objetivos de lucro y por tanto margina a los núcleos de población que no representan una demanda elevada y productiva, CONASUPO ha tenido que acudir al rescate de ese importante grupo social tocando los puntos mas distantes, sin que por ello los costos de transporte y comercialización repercutan de manera grave en los precios. En este sentido se refleja una vez más el carácter social que rige las acciones de CONASUPO a fin de que las clases populares reciban los productos que necesitan para su sustento familiar en las mejores condiciones posibles de calidad y precio.

El proceso de distribución y venta de mercancías en todo el País ha implicado el continuo perfeccionamiento del Sistema con el fin de adecuar el aparato comercializador a las necesidades regionales de su público consumidor incrementando la productividad para responder a problemas Demográficos, Socioeconómicos y los relacionados con la infraestructura Nacional.

Por ello, describir el mecanismo comercializador del Sistema, es avanzar dinámicamente en el análisis de los problemas de las clases populares del País como en el cause de sus soluciones.

2.1 SISTEMA DE DISTRIBUIDORAS CONASUPO

Á N T E C E D E N T E S

En el mes de abril de 1961 se creó la "Compañía Distribuidora de Subsistencias Populares", S.A. que en septiembre de 1964 cambió su denominación para convertirse en la "Compañía Distribuidora de Subsistencias CONASUPO", S.A. (CODISUCO) con el fin de establecer tiendas tanto en las zonas semiurbanas como en las rurales, donde la Comisión Promotora CONASUPO para el mejoramiento rural tenía establecidos los graneros del pueblo, haciéndoles llegar enseres de uso doméstico, víveres, ropa calzada, en apoyo a lo que el campesino estaba recibiendo en materia de aperos de labranza, fertilizantes y semillas creadas especialmente para las condiciones de su suelo y clima.

Desde entonces fué necesario visualizar una distribución idonea a las características regionales del País, descentralizando la operación comercial en la República. (1)

Por tal motivo CODISUCO, organismo filial de CONASUPO, se convirtió el 30 de octubre de 1972 en la "Distribuidora CONASUPO", S.A. (DICONSA) acordándose la creación de seis empresas regionales con personalidad jurídica y patrimonio propio con el objeto de corregir las deficiencias detectadas en cuanto a programación y control de sus actividades en las distintas áreas.

Fué así como nació el "Sistema de Distribuidoras CONASUPO" S.A., de C.V. mediante el cual DICONSA cuenta con las siguientes empresas filiales regionales:

(1) Decreto que crea el Organismo Público Federal Descentralizado publicado en el D.O el día 1° de abril de 1965.

- " Distribuidora CONASUPO del Centro " S.A., de C.V.

Con Sede en Guadalajara Jalisco, Comprende los Estados de:

Aguascalientes

Guanajuato

Querétaro

Jalisco

Colima

Michoacán

Nayarit

Zacatecas

- " Distribuidora CONASUPO Metropolitana " S.A., de C.V.

Con Sede en el D.F. Controla los Estados de:

México

Hidalgo

- " Distribuidora CONASUPO del Noreste " S.A. de C.V.

Con Sede en Hermosillo Sonora. Comprende los Estados de:

Sonora

Sinaloa

Baja California Norte

Baja California Sur

- " Distribuidora CONASUPO del Norte " S.A. de C.V.

Con Sede en Monterrey, Nuevo León. Comprende los Estados de:

Chihuahua

Durango

Coahuila

San Luis Potosí

Nuevo León

Tamaulipas

- " Distribuidora CONASUPO del Sur ", S.A., de C.V.

Con Sede en Puebla, Puebla. Comprende los Estados de:

Veracruz

Oaxaca

Guerrero

Morelos

Puebla

Tlaxcala

- " Distribuidora CONASUPO del Sureste ", S.A., de C.V.

Con Sede en Villahermosa, Tabasco. Comprende los Estados de:

Campeche

Quintana Roo

Tabasco

Yucatán

Chiapas

2.2 OBJETIVOS

Dentro de los objetivos Institucionales del Sistema, como son el abasto de satisfactores básicos a la población de menores recursos con oportunidad, suficiencia y a precios adecuados, eliminando el intermediarismo, así como la regulación del mercado de bienes de consumo necesario, DICONSA se ha fijado la tarea de organizar, administrar y operar sistemas y establecimientos destinados a la comercialización de subsistencias al menudeo que beneficien a la Población Objetivo; generar ahorro en el gasto familiar mediante una política de precios con sentido social; asegurar un acceso potencial a todas las comunidades del País a través de unidades comerciales de acuerdo con la problemática de su mercado. Para lo anterior DICONSA se coordina con Instituciones Públicas y sociales -- con el mejoramiento de las clases necesitadas, instrumentando programas que orienten a la población hacia mejores patrones de consumo así como -- concertando acciones con organismos afines a los objetivos del Sistema.

- Coadyuvar al fomento del desarrollo económico y social del País, -- participando en la regulación y modernización del mercado de los -- bienes que se consideren de consumo necesario para la alimentación, la salud y el bienestar de los sectores de la población económica-- mente débil, tendiente a lograr el desarrollo equilibrado de la pro-- ducción de subsistencias, el aumento del poder real de compra de los consumidores de escasos recursos.
- Abastecer satisfactoriamente básicos a la población de menores re-- cursos con oportunidad, suficiencia y a precios adecuados, sin in-- termediación.
- Regular el mercado de los bienes de consumo necesario.
- Modernizar el mercado de los bienes de consumo necesario.
- Aumentar el poder real de compra de los consumidores de escasos re-- cursos.

- Apoyar el desarrollo equilibrado de la producción de subsistencias.
- Apoyar la comercialización eficiente de subsistencias.
- Apoyar el ingreso de los productores de bajos recursos.
- Apoyar a la pequeña y mediana industria.
- Propiciar mejores patrones de consumo entre la población.

2.3 INDICADORES SOCIALES

Abastecer de productos básicos a los núcleos de población más necesitados requiere de un previo análisis social y económico, a fin de determinar las zonas del País que se necesitan con mayor urgencia la participación del Sistema, así como evaluar las características de los productos que dichos grupos están en posibilidades de adquirirse.

La estructura social del País, en su relación con los ingresos familiares y el porcentaje de los mismos que deben destinar a la adquisición de alimentos y productos básicos, arroja un resultado drámatico:

- 19 Millones de mexicanos se encuentran por debajo de los mínimos de bienestar.
- Carecen del ingreso suficiente para satisfacer sus necesidades de vivienda, salud, educación y alimentación. Son los grupos - marginados.

Continúan en escala quiénes, sin estar en las situaciones críticas - del grupo anterior, no alcanzan a cubrir los requerimientos por el Instituto Nacional de la Nutrición. Ambos grupos se ubican en un 87% en zonas rurales y en un 13% en las periferias urbanas.

A ellos acude el Sistema a través del pequeño comercio, fundamentalmente rural, cuya operatividad se describe más adelante sobre la tarea - que desempeñan DICONSA e IMPULSORA DEL PEQUEÑO COMERCIO en este sentido.

El 30% de la población, que integra la base de la pirámide social en los rangos ya referidos, destina a alimentos y productos básicos hasta - el 75% de su ingreso familiar.

Representan los grupos socio-económicos que resienten en mayor medida el daño que producen las medidas especuladoras e inflacionarias del - comercio privado. Se localizan en su mayor parte en municipios de menos de 500 habitantes hasta municipios de 10,000 habitantes.

En relación con los productos que consumen las clases populares de menores recursos, el Sistema Alimentario Mexicano no ha elaborado un estudio a nivel Nacional que arroja las siguientes conclusiones:

La dieta alimenticia de las familias más pobres del País está integrada fundamentalmente por unos cuantos artículos que representan una parte sustancial de su gasto en alimentos, como se puede ver a continuación:

P R O D U C T O	P O R C E N T A J E S .		
	DECIL I	DECIL II	DECIL III
1.- Maíz en grano	28.75	21.54	15.64
2.- Frijol	7.62	6.71	5.99
3.- Café	4.58	3.11	2.49
4.- Carne de Res	4.42	5.60	7.18
5.- Manteca de Puerco	4.24	3.87	3.41
6.- Aceite Vegetal	3.20	3.16	3.39
7.- Tomates	2.98	3.00	3.05
8.- Carne de Puerco	2.88	2.75	2.41
9.- Azúcar Morena	2.60	2.52	1.89
10.- Especies y Aderezos	2.23	1.65	1.70
T O T A L	63.50	53.91	47.15

FUENTE: CONASUPO. La intervención del Estado en el abasto y la Regulación del Mercado de Productos Básicos, página 57, 1983.

Los 10 artículos anteriores, de 52 que constituyen casi el 98% del - gasto total en alimentos, representan por sí solos el 63.50% en el primer decil, el 53.91% en el segundo y el 47.15% en el tercero. Estos 10 - alimentos representan la dieta básica al rededor del 30% de la población Nacional.

Considerando únicamente el maíz en grano y el frijol, estos dos productos significan en el primer decil de hogares más pobres el 36.4%, el 28.3% en el segundo, y el 21.6% en el tercero.

Conforme se va ascendiendo de un decil a otro, la composición del - gasto alimentario va sufriendo transformaciones que es conveniente anali zar.

Aunque el maíz en grano y el frijol siguen teniendo importancia en - los deciles intermedios IV - VI, la característica de éstos es la impor tancia que adquieren alimentos como la carne, tortillas de maíz, leche y huevos.

Considerando los 10 principales alimentos de los hogares de los deci les IV - VI de ingresos, tenemos la siguiente composición alimentaria:

P R O D U C T O	P O R C E N T A J E S		
	DECIL IV	DECIL V	DECIL VI
1.- Maíz en grano	11.18	5.45	3.12
2.- Carne de res	7.94	9.29	10.32
3.- Tortilla de maíz	5.21	6.66	6.84
4.- Frijol	5.17	4.19	3.47
5.- Leche fresca no pasteurizada	3.95	3.83	3.39
5a- Leche fresca pasteurizada	2.65	3.53	4.95
6.- Refrescos o sodas	3.85	4.14	4.23
7.- Huevo	3.79	4.23	4.69
8.- Aceite vegetal	3.31	3.12	3.14
9.- Carne de aves	3.00	4.12	4.10
10.- Manteca de puerco	2.92	2.19	1.82
T O T A L	52.97	50.75	50.67

FUENTE: CONASUPO. La intervención del Estado en el Abasto y la Regulación del Mercado de Productos Básicos, página 58, 1983.

Los productos anteriores constituyen lo más representativo del gasto familiar alimentario de los hogares mexicanos de ingreso medio, pues en el caso del Decil IV, significan el 52.9%; el 50.8% en el Decil V y el 50.7% en el Decil VI.

Todavía en el IV Decíl de ingresos, el maíz en grano ocupa el primer lugar en el gasto total, pero pierde su importancia en los siguientes deciles (V y VI), pasando a ocupar los primeros lugares la carne de res, la tortilla de maíz y los huevos. El primer producto representa ya 7.9% del-gasto en el IV decíl; el 9.3% en el quinto y el 10.9% en el VI; la torti-lla de maíz en el mismo orden significa el 5.2%, el 6.7% y el 6.8%; y los huevos también en el mismo orden, representan el 3.8%, el 4.2% y el 4.7%.

Comparando los cambios mencionados que se operan en la composición - del gasto de alimentos, conforme se asciende de un decíl a otro, vemos -- claramente como los hogares van mejorando la calidad de su alimentación - al ir disponiendo de mayores recursos.

Por lo que se refiere a los promedios que sobre los ingresos se des- tinan al consumo de alimentos, nos encontramos con que las Entidades Fede- rativas del Sur y Sureste representan la mayor participación, llegándose- hasta el 56.2%, lo que refleja el menor nivel de ingresos, que contrasta, sin incluir el área metropolitana, con los estados de Tamaulipas y Nuevo- León, los que registran la incidencia más baja con el 43.2%.

Los indicadores anteriores conforman la población objetivo de DICONSA como la canalización de sus productos de acuerdo a la cobertura urbana y- rural por regiones, según las filiales que integran el "Sistema de Distri- buidoras CONASUPO".

En consecuencia los hogares a los que DICONSA dirige su atención se- han clasificado en dos rubros principales:

Los de atención preferente, que son aquellos cuyas condiciones de vi- da no alcanzan los mínimos de bienestar fundamentales y cuyo gasto en ali- mentos y artículos básicos representan el 75% de su ingreso, pertenecien- tes principalmente a la clase campesina.

Ocupan zonas en general de difícil acceso para el abasto de mercan-- cias y se encuentran diseminados en 97,000 poblaciones rurales de los cua- les 14,000 tienen una población que varía entre 500 y 10,000 habitan-----

tes. En conjunto se estiman que reúnen a 4 millones de familias, o sea - un poco más de 22 millones de personas.

Por otra parte están las familias que componen la llamada clasifi-- cación secundaria, o sea las que destinan arriba del 50% de su ingreso - total para alimentos y productos básicos; corresponden en los cuadros -- anteriores a los grupos de población incluidos en los deciles IV-VI, o - sean los de ingresos intermedios como obreros, empleados, subempleados, - etc.

2.4 CONVENIO CON LOS SECTORES

Con el objeto de que se garantice un abasto suficiente y oportuno a los distintos sectores que trabajan en las zonas urbanas, DICONSA celebró convenios de coparticipación con los sectores obrero, popular y oficial, a fin de que sus afiliados cuenten con medios de comercialización a precios CONASUPO.

SECTOR OBRERO.- Este programa contempla la operación de tres grandes centros comerciales para el Congreso del Trabajo; 100 tiendas de consumo para la CTM, CROC y Mineros, así como 230 centros juguetería cuya característica principal es la de tener oferta temporal vinculada con las fiestas de fin de año, lo que representa un ahorro considerable a los padres de familia en los momentos en que el comercio privado modifica injustificadamente los precios de este tipo de artículos. Con este sistema se benefician 150,000 familias, y además se capta mano de obra adicional en el lapso de noviembre y diciembre. Otro programa es el de útiles escolares a través de 1,800 establecimientos DICONSA, donde se ofrecen artículos para estudiantes, en especial en los días en que se abren los cursos, con el objeto de que CONASUPO tenga una presencia eficaz en la defensa de la clase consumidora. El programa de artículos escolares beneficia a 540,000 familias.

Con apoyo especial a trabajadores miembros de agrupaciones sindicales, se han establecido entre otros, dos programas principales que se refieren a la distribución de mercancías bajo el sistema de Despensa y Vales. En el año de 1982 se entregaron 85,900 despensas y 20,500 vales a miembros de la CTM.

Como complemento a estas acciones, las propias agrupaciones han visto la conveniencia de participar activamente en la operación de sus tiendas y en la realización de los planes y programas pactados, entre ellas -- CONASUPO. En consecuencia solicitaron a la Institución Asesoría Técnica y de Capacitación, mismas que otorga DICONSA a los grupos sindicales que -- las han solicitado.

SECTOR POPULAR.- Con un criterio similar al aplicado en los convenios celebrados entre CONASUPO y las diversas agrupaciones obreras ya referidas, DICONSA, ha firmado convenios con organismos del Sector Popular como son la CNOP y la CNPP. Con respecto a la primera, se benefician alrededor de 140,000 familias de ésta confederación a través de 30 tiendas -- que les venden a precios CONASUPO, la CNOP ha formado 40 Comités de Vigilancia con el objeto de que sus tiendas se encuentren permanentemente abastecidas, cuentan con todos los servicios y expenden productos a los precios pactados, en especial los que tienen control oficial.

Con ambas agrupaciones existen también el programa de Despensas mediante el cual la CNOP se le entregan 12,000 y a la CNPP se les distribuyen 6,500 despensas anuales, beneficiándose con ello 12,500 familias en conjunto.

SECTOR OFICIAL.- Dentro de las acciones que el Sistema de Distribuidoras CONASUPO lleva a cabo en el área urbana, se encuentra el programa dirigido a beneficiar al personal que labora en el sector oficial.

La relación de organismos es amplia, en donde se benefician alrededor de 1'205,000 familias de trabajadores a través de 517 tiendas, 390,000 despensas y 1'042,000 vales por mercancía.

2.5 O P E R A C I O N

En el año de 1982 se generaron ventas totales por valor de 65,000 millones de pesos en las 14,065 unidades de comercialización. Esta cifra se convierte en un dato dinámico al compararse con lo que el Sistema comercializaba seis años atrás. En efecto en 1976 el volúmen de las ventas era de 6.176 millones de pesos o sea un equivalente al 10% del volúmen operado en 1982. Esta tendencia ha sido constante durante la actual administración, que registra los siguientes incrementos en el volúmen general de ventas de las 6 Gerencias Regionales:

1977	Fué del 60% respecto al año anterior
1978	fué del 38%
1979	del 50%
1981	el ascenso fué del 42%
1982	el aumento fué del 73%

Este dinamismo obedece a la necesidad que tiene el Sistema de una presencia como organismo regulador de mercados, se establece como dato de aceptación general que para que se pueda realizar esta actividad reguladora es preciso que el organismo participe como mínimo en volúmenes que se sitúan entre el 16% y el 18% de la operación general del mercado. Este mínimo se alcanzó ya en el año de 1982, al participar DICONSA en un 16.1% de las ventas del comercio nacional en su ramo. Esto es importante toda vez que al inicio de la actual administración DICONSA participó únicamente en el 6.7% del mercado, debiéndose aumentar su participación en un 240% para llegar al punto en que actualmente se encuentra.

Otro de los objetivos que persigue el Sistema es que la base consumidora que abastece DICONSA reciba un beneficio concreto en el ahorro.

En efecto en el año de 1981 las ventas generadas a través de los centros comerciales del Sistema representaron, respecto al valor de venta del comercio privado, un ahorro del 12% por su parte quienes compraron en los Conasupers alcanzaron un ahorro del 16%, y quienes lo hicieron en las tiendas Concesionadas lo obtuvieron en un 18% por lo que se refiere al á

bito rural el ahorro fué aún mayor, lo que tiene una gran importancia debido a las condiciones económicas y sociales del trabajador rural. Como consecuencia, mediante las tiendas conccionadas el ahorro que alcanzó -- con respecto al comercio privado en el mismo tipo de artículos y productos fué del orden del 30%, y por lo que se refiere al Programa CONASUPO-COPLAMAR el ahorro fué del 50%. En cifras absolutas lo anterior significa que de un valor de venta en el comercio privado de 48,600 millones de pesos la población atendida por CONASUPO obtuvo un ahorro de un poco más de 10,600 millones de pesos, hecho que viene a confirmar la utilidad concreta que reporta el Sistema a las clases populares del país.

2.6 PRODUCTOS POR SECTORES

La presencia del Sistema de Distribuidoras CONASUPO en todo el país, tanto en las zonas urbanas, como en las rurales, es consecuencia de los programas y planes elaborados por el Sector Oficial en materia de producción, abasto y distribución de básicos. Estas acciones están comprendidas en el Plan Global de Desarrollo, Sistema Alimentario Mexicano, Plan del Sector Comercio y el Programa Nacional de Productos Básicos, que en conjunto tienen como objetivo la mayor participación del sector Público a fin de que los productos básicos lleguen a las clases populares en las mejores condiciones de calidad y de precio, coadyuvando a la mejor distribución del ingreso familiar.

Con el fin de que se aprecie debidamente la importancia que dentro del Sistema tienen los ámbitos rural y urbano por lo que se refiere al número de establecimientos comerciales y la variedad de productos que venden, a continuación se enuncian los siguientes indicadores globales:

- El número total de unidades de venta propiedad del Sistema (año de 1982) es de 14,065 establecimientos, de los cuales 12,000 pertenecen al sector rural o sea el 85.4% .

Esto obedece a la congruencia entre la población objetivo y la respuesta del Sistema a su público consumidor. En otras palabras, toda vez que la población rural está dispersa en el país, con menor capacidad unitaria de compra, DICONSA tiene el mayor número de establecimientos en este sector, aunque sus volúmenes de venta representan tan solo el 25% del total operado.

- Por lo que se refiere al número de artículos y de productos que maneja DICONSA en el Sector Rural con relación a los que ofrece en zonas urbanas, de un total de 14,450 artículos diferentes, tan solo 185 van al sector rural de los cuales 140 pertenecen a la línea de abarrotes y 45 a la de mercancías generales.

- Por lo que se refiere a la presencia del Sistema en el área urbana, ésta equivale al 11.06% en el número de establecimientos, que sin embargo, representan el 75% en el volumen de ventas operadas por el Sistema en el país. Esto obedece a la estructura de mercados y a los montos que pueden manejar en las áreas metropolitanas.
- Los 1,500 establecimientos que el Sistema tiene en las áreas urbanas, operan como sigue:
 - Doce centros comerciales participan en 230 familias de productos con 14,450 artículos, de los cuales 3,500 son de abarrotes; 950 de perecederos; 6,300 de mercancías generales y 3,700 de ropa y calzado.
 - Por su parte los 328 Conasupers "A" manejan 3,600 artículos de los cuales 1,000 corresponden a abarrotes, 600 a perecederos; 1,700 a mercancías generales; 300 a ropa y calzado.
 - Las 1,500 tiendas concesionadas operan a su vez 1,300 distintos artículos de los cuales 750 son de la línea abarrotes y 550 de mercancías generales, o sea que participan en número mucho más reducido de líneas y productos, que los que venden los Centros Comerciales y Conasupers.

Lo anterior se debe a que mientras éstos se ubican en zonas urbanas con mayor superficie unitaria de ventas, las tiendas concesionadas se localizan principalmente en las zonas semiurbanas con menores superficies de venta.

La labor a nivel nacional llevada a cabo por DICONSA, con todo y ser de una importancia primordial ante las clases populares, resulta de todas

maneras insuficiente frente a las necesidades que plantea el mercado de productos básicos y necesarios. Es por ello que además de las instalaciones propias del Sistema, Conasupo actúa mediante la promoción, el apoyo y la organización del pequeño comercio en todo el país, que se apreciará con mayor detalle a continuación.

2.7 APOYO AL PEQUEÑO Y MEDIANO COMERCIO

El apoyo que otorga CONASUPO a los comerciantes en pequeña y mediana escala, es coherente con el que la Institución otorga a los pequeños y medianos productores de las áreas agropecuaria e industrial.

Esta labor es consecuencia también de la estructura del comercio privado en nuestro país; por una parte están los grandes establecimientos poseedores de recursos económicos, técnicos y financieros, que les permiten acudir al mercado en condiciones competitivas, ubicados por lo general en los grandes centros de consumo, sin atender las zonas distantes semiurbanas o rurales por no representar una demanda productiva. Por otra parte está el gran número de pequeños comercios diseminados en todo el país, que atienden a mercados cuya demanda es unitariamente menor, manejados en su mayoría a nivel familiar, con poco poder de negociación ante los distribuidores y mayoristas, lo que los obliga a trabajar en condiciones desventajosas tanto en los precios a que adquieren sus productos, como por haber sido desplazados por el gran comercio hacia zonas semiurbanas y rurales, lo que incrementa sus costos de transporte y operación.

Ante esta situación polarizada, que coadyuva a la concentración de recursos lesionando los procesos de distribución y venta, el gobierno tuvo que ampliar su participación en el comercio a fin de eliminar fallas estructurales y llevar el abasto hasta los puntos más remotos del país, tratando de incidir en el mínimo posible en los precios finales de venta.

La Secretaría de Programación y Presupuesto emitió el 6 de abril de-

1977, el acuerdo por el cual se creó el organismo denominado "IMPULSORA - DEL PEQUEÑO COMERCIO", S.A. de C.V. (IMPECSA), con el objeto de "distribuir al mayoreo y medio mayoreo productos de consumo final principalmente básicos y de consumo popular, preferentemente al pequeño y mediano comercio, para mejorar las condiciones de abasto, distribución y venta de dichos productos en beneficio del consumidor final". (Fracc.I del Art. 2º - del Acuerdo Constitutivo).

En su etapa inicial IMPECSA operó como proveedora de productos básicos a través de 18 sucursales que se establecieron en 14 entidades federales, manejándose en forma centralizada a partir de una dirección ubicada en el Distrito Federal.

Esa primera intervención resultó insuficiente ya que era preciso, además, otorgar a los pequeños comerciantes un apoyo integral que se tradujera en recursos financieros que les permitieran operar frente a los distribuidores privados en mejores condiciones de liquidez y capacidad de pago; por otra parte se hacía necesaria la descentralización de IMPECSA para agilizar sus operaciones regionales y proporcionar, asimismo, apoyos técnicos al pequeño comerciante para que elevara la productividad en el uso de sus recursos.

No se trató ya únicamente de participar en aspectos económicos, sino que la acción se amplió a su dimensión social. Fue entonces cuando, el 24 de junio de 1980, IMPECSA se incorporó a CONASUPO como filial del Sistema emprendiendo varios Programas de Operación concebidos de manera integral e interrelacionada:

- Abasto al comercio Tradicional.
- Programa Nacional de Afiliados.
- Abasto a Zonas Fronterizas.
- Programa Nacional para el Abasto y Comercialización de la Carne.

2.8 ACCIONES EN EL AMBITO DE DISTRIBUCION. (2)

La etapa terminal del Sistema CONASUPO en su red de distribución --- hasta el último consumidor, organizada en dos ramas: el mayoreo y el menudeo, cuyos objetivos globales son:

- Consolidar mecanismos de distribución con magnitud, penetración y eficacia tales, que funjan como un -- canal integrado de abasto a las clases populares es pecialmente las marginadas. Se induce la eficiencia en el pequeño y mediano comercio, mediante la elimi nación de etapas innecesarias de intermediación; y se canaliza directamente hasta el último consumidor una parte sustancial de la oferta disponible, a pre cios adecuados.
- Satisfacer la demanda potencial de la población mar ginada, muy especialmente, de la Canasta Básica Re- comendable.
- Incidir en el comercio privado, con un efecto regu- lador provocado por el abasto masivo, a precios con venientes.
- Constituir a la red de tiendas como centros de ser- vicio integral al consumidor mediante información, - orientación y educación sobre nutrición, consumo y- gasto.

(2) Documento de Objetivos, Políticas, Programas y Acciones de CONASUPO en el Comercio Agropecuario. Pág. No. 16, 1980.

2.8.1 MAYOREO

El propósito esencial del abasto mayorista es incorporar al pequeño y mediano comercio a un sistema de distribución, que en la Canasta Básica Recomendable elimine la intermediación innecesaria, abata costos y garantice su distribución a los precios más convenientes. Esto opera con dos programas básicos:

- El de Afiliados, que promueve la modernización del pequeño comercio a través de su asociación operativa, apoyada por el abasto directo con eliminación de intermediarios.
- El de Acciones concertadas para el abasto a las cooperativas, al sector obrero, a organizaciones de diverso tipo, a los agroindustriales y a los grupos familiares de compras en común.

Sus resultados a la fecha y sus perspectivas en el corto plazo permiten que de una operación con 7 mil 600 pequeños comerciantes en 1977, se lleven los servicios a 88 mil establecimientos en 1980 y a 130 mil en 1982 (Lámina No. 1).

Lo anterior mediante un desarrollo que ha permitido pasar de 17 almacenes con capacidad de 350 mil toneladas en 1977, a 200 almacenes de un millón de toneladas en 1980.

Para 1982 según las inversiones que sean autorizadas, se prevee disponer de una red integrada de aproximadamente 400 almacenes para más de 2 millones de toneladas, que cubrirá la mayor parte de las localidades con población superior a los 10 mil habitantes.

Este desarrollo ha generado ventas por 3 mil 208 millones de pesos en 1980 -30 veces los 109 millones vendidos en 1977-.

RESULTADOS Y PERSPECTIVAS / Mayoreo

VENTAS
(en millones de pesos)

1982	12,000
1981	5,414
1980	3,208
1977	109

ESTABLECIMIENTOS
ABASTECIDOS

1982	130,000	50.1%
1981	115,000	44.0%
1980	88,000	36.6%
1977	7,600	3.7%

CONCEPTO	1977	1980	1981	1982
Almacenes	17	200	300	400
Capacidad anual (millones toneladas)	350,000	1.0	1.5	2.0
Tiendas Afiliadas	-o-	1,500	6,000	7,000
Ahorros Inducidos (millones)	11	321	541	1,200
Personal Total	275	2,150	2,800	3,500

FUENTE: Censo Comercial de 1978 cifras proyectadas, no incluye Supermercados y Mayoristas.

ESTRATEGIA: La infraestructura programada es suficiente para cumplir con la función Reguladora y de Abasto a la Población Objetivo Total.

SISTEMA CONASUPO DE DISTRIBUCION AL MAYOREO / SAM

PROGRAMAS DE ACCIONES COMERCIALES CONCENTRADAS

S A M	P. EXPANSION INFRA/ ESTRUCTURA FISICA	P.A. COMERCIO URBANO	P.A. COMERCIO RURAL DE LA C.B.R.	P.A. LOCATARIOS MERCADOS PUBLICOS	P.A. GRUPOS FAM. DE COMPRAS EN COMUN	P.A. ZONAS FRON- TERIZAS	P. VENTAS POR CUENTA DE CONASUPO	PROGRAMA NACIONAL DE AFILIADOS
1. CANALIZAR LA C.B.R. HASTA LA POBLACION OBJETIVO.	*	*	*	*	*	*	*	*
2. FORTALECER LOS PROGRAMAS IMPECSA PEQUEÑO COMERCIO	*	*	*	*		*	*	*
3. APOYAR LA ALIANZA DEL ESTADO CON LOS AGENTES DE LA DISTRIBUCION.							*	*
4. REDUCIR LOS PRECIOS - PARA ELEVAR EL CONSUMO INDIVIDUAL Y PRODUCTIVO DE LA POBLACION OBJETIVO.		*	*	*	*	*	*	*
5. ESTABLECER PROGRAMAS COORDINADOS QUE SUMINISTREN ALIMENTOS E INSUMOS PRODUCTIVOS.	*		*	*	*	*	*	*

* Pequeño comercio rural, locatarios públicos
Diconsu y Coplamar

P.A. = Programa para el Abastecimiento
P. = Programa.

para dar servicio a 14 millones de habitantes. Su esencia está basada en la participación organizada de la comunidad en la operación y control del programa, esquema que, se aunará a toda la red de tiendas CONASUPO.

Los almacenes CONASUPO-COPLAMAR fungirán como red de doble vía-acopio de granos y semillas básicas/venta de básicos que previenen las estrategias gubernamentales.

El Programa Urbano, opera tres canales diferenciados:

- La tienda CONASUPO concesionada;
- La tienda Sindical y
- Los Supermercados y Centros Comerciales manejados directamente con personal propio, cuya operación genera recursos internos para compensar el costo del programa rural.

La meta del Programa Urbano es cubrir 494 ciudades con población superior a los 10 mil habitantes; y modernizar su estructura comercial en las 151 ciudades con más de 40 mil habitantes. Para 1982, en función de las inversiones solicitadas, se estima disponer de 1,500 tiendas urbanas y 340 CONASUPERS, cuya operación se controlará con la participación organizada de la comunidad.

Las acciones complementarias más relevantes son:

- los programas de temporada escolar y de fin de año;
- la distribución de despensas para casos de emergencia;
- el apoyo a la pequeña y mediana industria;
- a la comercialización rural;
- la venta de perecederos y
- la orientación al consumidor en los puntos de venta.

Los principales resultados y perspectivas del abasto al menudeo a corto plazo, son:

- Ventas totales en 1980: 28 mil millones, es decir 350 por ciento más que en 1977; en 1982 se espera lleguen a 60 mil millones lo que supone duplicar el nivel ya alcanzado.
- El Programa de Menudeo crece a una tasa anual del 46%; en 1982 habrá más que sextuplicado la operación que tenía en 1977. La tasa anual de crecimiento del comercio general es de 20 por ciento.
- El Programa Rural ha crecido del 5% en 1977, -575 millones; llegará a 33 por ciento en 1982 -22 mil millones-, o sea - 47 veces respecto a 1977.
- La infraestructura en 1977 era de 2,876 unidades -751 rurales-, en 1980 llega a 8,990 de las cuales 4,700 son rurales y 2300 del Programa CONASUPO-COPLAMAR. En las zonas urbanas, de 2,120 tiendas se ha pasado a 1,890, en virtud de la modernización de la operación presentada por la apertura de 190 Supermercados y Centros Comerciales (CONASUPERS) que paulatinamente van sustituyendo a las pequeñas tiendas tradicionales.(3).

Para 1982 se ha previsto tener integrada una red comercial de 14,000 tiendas rurales , 1,500 urbanas y 340 grandes Supermercados -15,840 unidades en total-, lo que significará que todas las poblaciones del país -- con más de 500 habitantes contarán con servicio oficial de venta al detalle.

- El área de distribución al menudeo se mantiene en punto -- de equilibrio, y , sin considerar el efecto de regulación, sus ventas generan a la población un ahorro anual en su -- gasto por 5 mil 800 millones de pesos. Esto supone una re-

(3) FUENTE: Documento de entrega, Sistema CONASUPO, Programas y Acciones para cumplir con los propósitos y metas de la estrategia gubernamental, 1980.

cuperación social, sobre la inversión de 3 mil 800 millones de pesos, superior al 150 por ciento anual. Para 1982 se prevé un ahorro anual de 16 mil millones de pesos y una inversión de 4 mil millones.

El Sistema de Menudeo se ha adecuado a las previsiones del SAM. Cabe destacar muy especialmente las recomendaciones de ocupar "el espacio económico de la distribución de la Canasta básica Recomendable" y "expandir la red comercial al detalle por ser la forma más efectiva de regular los precios de abasto", dando "participación a la comunidad en los mecanismos de distribución y control de precios", (Lámina No. 3).

En las zonas Urbanas se distribuyen todos los productos de la Canasta Básica Recomendable y en la rurales 13 de los 24 propuestos en la determinación de sucedáneos de perecederos (carne enlatada, pescado seco/salado), y la inclusión de harina de maíz y alimentos infantiles enriquecidos, para complementarla.

Durante el año de 1982, la operación integrada del Sistema de Distribución se compenetró en una cobertura tal, que en función del abasto nacional disponible tuvo un acceso potencial a 47 millones de habitantes,-- que incluye los 35 millones que integran la Población Objetivo.

Las ventas, por un total de 72 mil millones de pesos, representaron un 20% del mercado total de abarrotes: 60.9 por ciento de arroz; 50.7 por ciento de frijol; 48.0 por ciento de aceite; 47.5 por ciento de azúcar;-- 46.4 por ciento de leche y 42.3 por ciento de maíz. En los perecederos,-- de una participación nula en 1977, se distribuyeron alrededor de 300 mil canales, 95 mil toneladas de frutas y verduras y 9 mil de pescados y mariscos. (4)

Se ha previsto continuar permanentemente -tanto a corto plazo como a largo plazo- el replanteamiento de CONASUPO para que cumpla los propósitos y metas de la estrategia gubernamental y contribuya a modernizar los sistemas masivos de distribución que asegure a la población del país la disponibilidad de los productos de consumo básico. (Lamina No. 4)

(4) DOCUMENTO Sistema CONASUPO, Pag. 17. 1982.

SISTEMA CONASUPO DE DISTRIBUCION AL MENUDEO / SAM

EL ESPACIO ECONOMICO EN LA DISTRIBUCION AL MENUDEO DE LA C.B.R. TIENE QUE SER OCUPADO POR EL PEQUEÑO COMERCIO RURAL, DICONSA Y CONASUPO / COPLAMAR.

S A M

1. MAYOR PARTICIPACION DE DICONSA EN LA DISTRIBUCION DE LA C.B.R. E INSUMOS-PRODUCTIVOS / se propone expandir su red al sector rural, (Efecto Regulador).
2. DICONSA DISTRIBUYE 13 DE LOS 24 PRODUCTOS DE LA C.B.R.
3. ES NECESARIA LA PARTICIPACION DE LA COMUNIDAD / para la difusión y aplicación de mecanismos de control de - de precios.
4. LA COMUNICACION SOCIAL ES UN ELEMENTO COMPLEMENTARIO / para lograr los objetivos del SAM.
5. INTEGRAR UNA RED NACIONAL DE COMERCIALIZACION, DISTRIBUCION EN APOYO DE LOS PRODUCTORES-CONSUMIDORES / - con funciones de acopio y abasto.

D I C O N S A

1. ENFOCA PREFERENTEMENTE SUS ACCIONES AL SECTOR-RURAL / para 1982 tendrá la cobertura total de la Población Objetivo preferente con 14,000 -- unidades.
2. CON EL SAM DETERMINA PRODUCTOS SUCEDANEOS* PARA INTEGRAR LA C.B.R. / así como procesos para enriquecer otros productos.
3. EL PROGRAMA CONASUPO/COPLAMAR SE BASA EN LA -- PARTICIPACION DE LA COMUNIDAD / en la operación y control de tiendas rurales. Los sectores obrero y popular lo harán en las urbanas.
4. EL NUEVO CONCEPTO DE LA TIENDA CONASUPO CONSISTE EN COMPLEMENTAR SU ACCION CON INFORMACION Y-ORIENTACION AL CONSUMIDOR.
5. LA INFRAESTRUCTURA DEL SISTEMA CONASUPO MENUDEO COINCIDE CON CADA UNO DE LOS CUATRO NIVELES Y - FUNCIONES / para integrar la red nacional de -- comercialización- distribución.

*Pescado seco salado, sardina, carne enlatada, - frutas y verduras enlatadas.

SISTEMA DE DISTRIBUIDORAS CONASUPO
PARTICIPACION TOTAL Y A NIVEL REGIONAL DEL SISTEMA DICONSA
EN LA DEMANDA NACIONAL DE ALIMENTOS
1970 - 1982

A Ñ O	DICONSA	NORTE	NOROESTE	CENTRO	METROPOLITANA	S U_R	SURESTE
1970	3.5	4.0	3.3	3.6	4.7	2.8	2.6
1971	4.4	3.6	5.4	4.3	5.5	3.8	3.8
1972	4.5	4.0	5.4	4.2	5.6	4.1	3.7
1973	5.0	4.4	5.6	5.1	6.2	4.0	3.8
1974	6.2	6.7	7.4	6.2	7.6	4.8	4.5
1975	8.2	8.4	8.2	8.6	9.4	7.6	7.0
1976	8.8	9.2	8.8	9.4	10.2	7.8	7.4
1977	9.7	10.4	9.7	10.2	11.3	8.6	8.0
1978	11.6	12.8	11.8	11.9	13.2	10.2	9.7
1979	14.5	15.7	14.3	14.8	16.3	13.5	12.4
1980	17.1	17.8	17.4	17.5	18.7	16.2	15.0
1981	19.5	20.4	19.5	20.2	21.2	18.6	17.1
1982	20.5	21.5	21.2	21.4	22.3	19.0	17.6

FUENTE: Elaborado en base a estimaciones del IV y V Censo Comercial.S.P.P D.G.E. 1980.

CAPITULO III

ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE COMO ELEMENTOS CONDICIONALES DEL ABASTO

3.1. IMPORTANCIA DEL ALMACENAMIENTO DE GRANOS.

El alimento es un factor limitante para la nutrición de todos los seres vivientes y la lucha constante para obtenerlo, es una característica biológica de estos organismos. El hombre ha tenido que hacer frente desde tiempo inmemorial, a la competencia con los demás seres vivos por el aprovechamiento de aquellos productos alimenticios que les interesan mutuamente, para la conservación de su vida.

Los granos y sus productos, constituyen una fuente de nutrimento para el hombre y para muchos otros organismos y su disponibilidad en un momento dado, significa la satisfacción de una necesidad esencial para el que pueda aprovecharlos primero.

La conservación de los granos alimenticios ha sido, es y será, motivo de preocupación del hombre por su significado en la dieta humana y por la necesidad de resguardarlos contra el peligro que significa su aprovechamiento por sus demás competidores.

3.2. NECESIDADES DEL ALMACENAMIENTO

Como es físicamente imposible el consumo inmediato de la producción total de las cosechas de granos alimenticios, el hombre tiene que almacenarlas de acuerdo con sus necesidades nutricionales.

Es común que las áreas de mayor producción de granos se encuentren alejadas de los centros de consumo, lo cual implica el transporte y almacenamiento de estos productos en lugares estratégicos para su distribución oportuna cuando sean requeridos.

El mejoramiento de la técnica agrícola se ha reflejado en los últimos años en incrementos notables en el rendimiento de las cosechas de granos básicos alimenticios por unidad de superficie. Los rendimientos de -- hace 15 años de trigo, por ejemplo, de 800 kg/ha., se han triplicado, en el caso del maíz, de un promedio de 450 kg/ha. se ha progresado hasta el doble, en el frijol, de los 300 a 800 kg/ha. que se obtenían, en la actualidad se registran rendimientos de 500 a 1000 kg/ha.

Estos incrementos son consecuencia de los resultados de la investigación agrícola, de la apertura de nuevas tierras de cultivo, del mejor aprovechamiento del agua, del empleo de semillas mejoradas, de la facilidad de mayores créditos para la actividad agrícola, del uso de fertilizantes, insecticidas, herbicidas y fungicidas y del mejoramiento de las prácticas agrícolas, para mencionar las causas principales. Como resultado de lo anterior, se tiene la imperiosa necesidad de conservar y almacenar mayores volúmenes de granos alimenticios producidos, que forman la reserva necesaria para la alimentación de la población creciente.

La capacidad del aprovechamiento industrial de los granos y cereales es limitada y no es posible establecer, por ahora, las instalaciones que permitan industrializar volúmenes muy superiores a la capacidad actual, -- en las épocas de recolección o cuando los rendimientos sean altos.

La inversión que representa la maquinaria industrial, muy específica que sólo se emplea por cortas temporadas durante el año, constituye un renglón oneroso que aumenta los costos de producción. Por lo tanto, se hace absolutamente necesario almacenar estos granos, mientras van siendo industrializados, según las necesidades y la capacidad de las instalaciones.

La balanza económica gobernada por la ley de la oferta y la demanda, sugiere la conveniencia de tener existencias de granos y cereales en almacenamiento para evitar las variaciones de los precios y para asegurar el abastecimiento oportuno de estos productos cuando haya escasez de ellos. Esto guiará al gobierno, en su política de producción de granos y de los cereales que convengan a la economía del país, para asegurar el mercado al agricultor y al consumidor, y para el abastecimiento uniforme del producto necesario.

Independientemente del uso de los granos y cereales, ya sea como alimento para el hombre y para los animales domésticos, así como para semilla que asegure la producción de mejores cosechas en el futuro o como materia prima en la industria, es necesario que se almacenen en forma ventajosa y por períodos variables de tiempo, para que se utilicen y consuman de acuerdo con las necesidades de la población.

El almacenamiento de los granos alimenticios, es un proceso costoso que trae implícitos fuertes gastos y problemas de carácter muy complejo, pero es un requisito necesario y de una importancia decisiva para la nutrición humana. Los granos y cereales destinados a ser usados como semillas, como alimento o para la industria, están sujetos durante el período crítico de su almacenamiento a pérdidas variables, adicionales a las naturales, causadas principalmente por factores físicos o bióticos.

Los problemas relativos a la conservación de los granos son muy complejos, por la concurrencia de factores físicos, químicos, mecánicos y biológicos, y puede decirse que muchos de estos factores son específicos de ciertas regiones ecológicas del mundo, sin embargo, gran parte de la resolución de ellos descansa en la investigación y en el conocimiento de las causas que los originan.

3.3 GENERALIDADES SOBRE LA ECOLOGIA Y LA FISIOLOGIA DE LOS GRANOS Y LAS SEMILLAS.

3.3.1 EL GRANO Y SUS PROPIEDADES.

Los granos y las semillas* son partes constitutivas de organismos vivos que respiran y utilizan el oxígeno del aire, producen bióxido -

* GRANO: Fruto de plantas alimenticias destinado a la alimentación humana o a la industrialización.

SEMILLA: Parte del fruto de la planta, que la reproduce cuando germina en condiciones adecuadas. Específicamente producida para la reproducción, siguiendo la técnica adecuada de acuerdo a las normas legales, y que ha sido cosechada, beneficiada y tratada para asegurar su viabilidad.

de carbono, agua y energía que se traduce en calor. Estas partes constitutivas tienen sus actividades vitales reducidas a un mínimo, es decir, se encuentran en estado de vida latente, por lo que, a simple vista, dan la impresión de hallarse sin vida.

Por razón de ser partes de organismos vivos, presentan resistencia a la descomposición por microorganismos y permite que se les almacene en grandes volúmenes, por tiempos variables y sin deterioro o descomposición siempre que las condiciones ambientales sean favorables para su conservación.

3.3.2. EL GRANO Y EL MEDIO AMBIENTE

Todos los organismos vivientes están sujetos a la influencia de factores físicos, químicos y bióticos del medio ambiente que los rodea. En el caso de los granos y de las semillas, los factores físicos tienen una influencia decisiva de su conservación. A los factores físicos como la temperatura y la humedad se les reconoce gran importancia, desde el punto de vista del almacenamiento, manejo y conservación de los granos y de las semillas, por la forma tan directa y trascendental en que ejercen su influencia sobre éstos órganos vegetales.

Existen entre otras, tres propiedades de los granos y de las semillas que determinan, en gran parte, su comportamiento o reacción ante los factores ecológicos mencionados, estas propiedades son:

- a) La baja conductividad térmica;
- b) La capacidad de absorción del agua;
- c) La naturaleza porosa del grano.

a) LA BAJA CONDUCTIVIDAD TÉRMICA. Cada grano o semilla tiene, característicamente, una determinada conductividad térmica, es decir, cierta velocidad con la que el calor pasa las zonas calientes hacia más las frías en la masa del grano, siendo diferente y específica, para los diversos tipos de granos y semillas. En el caso de los conductores sólidos, como los metales, el calor se desplaza del punto de calentamiento con una velo

cidad más o menos uniforme en todas direcciones e independientemente del tamaño y forma del conductor en particular. En el caso de los granos y de las semillas, la situación es diferente y la forma, el tamaño y la textura determinan, en parte, esta conductividad en los granos y semillas es muy baja y se puede comparar a la que posee el suelo o las maderas blancas. Esto aclara y explica, una vez producida una zona de calor en cualquier parte de la masa del grano, el calor se transmitirá con mucha lentitud hacia las áreas frías. Esta es la razón fundamental por la cual la temperatura alta causa tantos daños en los volúmenes de granos que se encuentran almacenados. Una concentración de calor genera una alta temperatura, lo cual es dañina para la integridad física de la materia viviente.

Generalmente, los granos se almacenan en grandes volúmenes y dada su característica de baja conductividad térmica, cualquier elevación anormal de la temperatura puede ocasionar serios daños a los granos. En las semillas almacenadas a granel, las áreas calientes por lo general se forman como resultado del alto contenido de humedad del grano que propicia el incremento del metabolismo, la presencia de insectos y poblaciones de hongos y bacterias. La respiración y la producción de calor del grano, combinadas con las de los insectos y las de los microorganismos, producen, en conjunto, la elevación de la temperatura, lo cual afecta, en última instancia, el volumen total del grano. Bajo estas condiciones de calor excesivo la muerte y descomposición del grano o de la semilla se producen con cierta aceleración.

En las prácticas generales de manejo de granos y de las semillas, debe tomarse muy en cuenta la conductividad térmica específica en la masa de cada tipo de grano para los fines de conservación. Hay diferentes prácticas que indican la forma de inactivar o impedir éstos núcleos calientes exponiendo estas áreas a temperaturas más frías mediante la aireación, eliminando así dichos núcleos y evitando el desarrollo de altas temperaturas que finalmente deteriorarían los granos.

b) RESPECTO A LA CAPACIDAD DE ABSORCION DEL AGUA POR LOS GRANOS Y LAS SEMILLAS.

Se sabe que la presencia de agua en la masa del grano implica la combinación de ésta con el material sólido y seco, el cual es variable dentro de determinados límites. El agua se encuentra retenida en los granos y semillas en tres formas diferentes:

-El agua libre, retenida en los espacios intergranulares, la cual posee propiedades específicas, siendo las moléculas de las sustancias que la soportan, las que sirven para fijarla en esos sitios;

-El agua absorbida, que se encuentra más asociada con la materia absorbente, existiendo aquí una interrelación entre las moléculas del agua y las de las sustancias que constituyen el grano, de tal manera, que las propiedades de una influyen en las propiedades de las otras; y

-El agua combinada, que como su nombre lo indica se encuentra unida químicamente y forma parte integral de las moléculas que constituyen los materiales de reserva o entran en la formación de alguno de los órganos del grano o semilla.

La presencia del agua en el grano en las tres formas mencionadas hace difícil la determinación con exactitud de la proporción en que cada una de ellas está representada en el contenido total de agua.

En un sistema bicoloidal como lo es el grano, formado de varias sustancias con estructura organizada, el agua retenida se presenta en los diversos tipos descritos, variando desde agua libre hasta agua combinada en forma química. La temperatura y el contenido de humedad en los granos y productos derivados, actuando juntos en el almacén son factores de primordial importancia en la conservación.

Siempre que existan diferencias de temperatura en la masa del grano, se presenta el fenómeno de transmisión de calor de las áreas más calientes hacia las más frías. Así mismo, la humedad se transmite del grano más caliente, hacia el más frío, en donde se condensa y cambia el contenido de humedad en el sitio específico. Sin embargo, la interrelación de ambos factores es difícil de estudiar y analizar con precisión y, a la vez, la-

más importante con respecto a la conservación durante el almacenamiento de los granos. El fenómeno de transmisión del agua en la masa del grano cuando los gradientes de temperatura se establecen, es uno de los factores más importantes en el almacenamiento de granos, siempre que en la masa de éstos exista diferencia de temperatura, debido a que hay un movimiento del agua de las áreas más calientes hacia las partes más frías como se estableció anteriormente. Este movimiento se acentúa más en los puntos de contacto con las áreas calientes o frías; por ejemplo, cuando el grano caliente está en contacto con superficies frías o con corrientes de aire, como ocurre cuando el grano caliente se coloca directamente en contacto con pisos fríos de cemento o cuando se coloca contra las paredes o pilares que soportan el volumen del grano. Cuando el grano, por naturaleza mal conductor, se pone en contacto con materiales fríos y que sean --relativamente buenos conductores del calor, éstos cambian la temperatura con rapidez pero el grano, por su conductividad específica lo hace con lentitud.

Como ya se indicó, el fenómeno que se efectúa de inmediato, es que la humedad se transmite del grano caliente hacia el grano frío o a las superficies frías, en donde se deposita por condensación. Este fenómeno y su desarrollo, producen áreas muy localizadas con el más alto contenido de humedad, en las cuales se favorece la actividad del grano, de los insectos y de los microorganismos, lo que a su vez, produce calor por el metabolismo, que finalmente da por resultado, núcleos o zonas peligrosas que eventualmente pueden extenderse a través de la masa de los granos.

c) LA NATURALEZA POROSA DEL GRANO. Los granos tienen una estructura porosa y se sabe que, debido a esa porosidad, existe el fenómeno de la difusión del aire a través de la masa. Esta difusión del aire, a través de la masa, es muy lenta y por sí sola, no es capaz de eliminar cualquier exceso de humedad o de temperatura de la masa del grano, cuando se encuentra éste bajo buenas condiciones de almacenamiento.

La actividad de los granos, al igual que la de los animales, se manifiesta por la producción de energía, a partir de las sustancias elementa

les de reserva mediante los procesos respiratorios. La velocidad de la respiración en los granos está íntimamente ligada con la disponibilidad de oxígeno y es función de la temperatura, así los granos húmedos se calientan más que los granos secos y mientras exista oxígeno disponible -- puede llegar este calentamiento hasta la destrucción de los granos por el efecto adverso de las altas temperaturas, y aún hasta la ignición misma.

El agua contenida en el grano, actúa como elemento de hidratación de los tejidos; los coloides de las células forman una especie de gelatina elástica permitiendo que el oxígeno y el bióxido de carbono se difundan con mayor rapidez en la masa individual de la semilla.

Los factores químicos, como el oxígeno y el bióxido de carbono influyen poderosamente, como se ha descrito, sobre la condición de los granos y semillas almacenados. Esta influencia está relacionada con la porosidad individual y volumen misma de los granos, así como también con su respiración y aereación. La influencia que los factores bióticos, como los insectos y los microorganismos, tienen sobre los volúmenes de granos almacenados es de mucha importancia. La presencia de poblaciones de dichos organismos causa perjuicios considerables a los granos y a sus productos almacenados, originando su demérito y hasta la pérdida total, desde el punto de vista agrícola, económico, industrial y nutritivo.

3.4 PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN EL MANEJO, ALMACENAMIENTO Y CONSERVACION DE LOS GRANOS Y SEMILLAS

La conservación adecuada de los granos y las semillas almacenados en cualquier localidad del mundo, depende esencialmente de la ecología de la región considerada; del tipo de troje, bodega o almacén disponible; del tipo y condición del grano o semilla por almacenar y de la duración del almacenamiento.

Los factores físicos más favorables para el desarrollo rápido de las plagas, una de las principales causas del deterioro y pérdida de granos y semillas en el almacenamiento, son la humedad y la temperatura. El desarrollo de los insectos y microorganismos, así como la respiración de las

semillas y de los granos, se incrementa mucho más cuando estos dos factores actúan al mismo tiempo y en el mismo sentido; cuando solamente uno de ellos es favorable para estas actividades bióticas, el otro se convierte entonces un factor limitante en el proceso complejo que finalmente, determinará la conservación del grano o la semilla almacenados.

La conservación de los granos y las semillas en las regiones tropicales húmedas, donde privan condiciones de alta temperatura y humedad relativa, constituye un problema de bastante seriedad. Estas condiciones ecológicas favorecen el desarrollo de las principales plagas, como hongos, bacterias e insectos, roedores y pájaros, que perjudican a la semilla y a los granos. La alta humedad relativa que prevalece en estas regiones, ocasiona que el contenido de humedad en los granos y en las semillas se equilibre en porcentajes de humedad muy peligrosas para su conservación, aun tratándose de cortos períodos de almacenamiento. Por ejemplo, con un 25°C de temperatura y un 75% de humedad relativa en el medio ambiente, el grano de maíz alcanza, con facilidad, un equilibrio dinámico de casi 15% de contenido de humedad. Esta condición lo predispone al ataque de insectos y hongos, y a calentamientos peligrosos debido a la exacerbación del metabolismo del grano y a las plagas. La condición descrita contribuye y acelera el deterioro del grano y es causa de una conservación muy incierta de éste.

La conservación de los granos o de las semillas es un problema complicado y difícil de resolver, debido a la concurrencia de diversos factores que influyen en ella y que producen pérdidas en el almacenamiento debidas a diferentes causas, cuya importancia es de mayor de la que generalmente se le conoce. El principio de un buen almacenamiento y conservación de granos y semillas es el empleo de bodegas secas, limpias y libres de plagas, donde se almacenen granos secos y enteros, sanos y sin impurezas.

En el aspecto agrícola, todos los esfuerzos realizados por el hombre para incrementar la producción de granos alimenticios, pierden virtualmente su valor, si no se dispone de sistemas apropiados para conservar esos productos, durante la época crítica de almacenamiento.

Los granos básicos para la alimentación del pueblo mexicano son:

- a) El maíz;
- b) El frijol y
- c) El trigo.

También debe mencionarse el arroz porque se emplea bastante en la --dieta mexicana. Por otro lado, su cultivo e industrialización está adquiriendo cada vez mayor importancia en México así como en otros países de --América.

El maíz, sin duda alguna, es el grano que ocupa el primer lugar en --cultivo y consumo en México. En la actualidad, el cultivo de esta gramí--nea cubre una superficie de casi 6.5 millones de hectáreas, superficie en la cual se obtiene una cosecha anual de más de 7'000,000 de toneladas mé--tricas. A las regiones tropicales del país les corresponde alrededor del 25% de la producción nacional de este importante cultivo. Aunque práctica--mente este cereal se cultiva en todas las áreas de la República; las prin--cipales zonas de producción están localizadas en el Bajío, la Meseta Cen--tral y las áreas costeras tropicales del Pacífico y del Golfo de México.

El frijol, segundo de importancia entre los granos alimenticios básic--os, se siembra principalmente en El Bajío; la región tropical del Golfo--de México (Veracruz, Tabasco y las Huastecas Potosinas e Hidalguense); la Meseta Central; la Costa del Pacífico (Sinaloa, Nayarit, Michoacán, Colima, Oaxaca y Chiapas) y en el Norte de México (Chihuahua, Durango, Zacatecas, Coahuila, Sonora, Nuevo León y Tamaulipas).

El trigo es otro de los cereales de gran importancia económica e in--dustrial en México, se cultiva principalmente en el noroeste de México --(Baja California, Sonora y Sinaloa); estados del norte (Chihuahua, Coahuila y Durango); en el Bajío y en la Meseta Central.

De los tres granos básicos alimenticios mencionados, México produce maíz y trigo en cantidades suficientes para satisfacer sus necesidades y --respecto al frijol, el déficit de producción es mínimo. Por lo tanto, el --almacenamiento de trigo y maíz en México es inevitable en virtud que exis--te un sobrante anual de estos granos, después de llenarse la demanda do--

méstica,(1).

Se estima que el problema que significa el almacenamiento de granos y semillas en México, es en la actualidad de mayor importancia que en el pasado y que se acentuará más aún en el futuro, a medida que pasen los años y aumenten las necesidades de alimento.

Hasta ahora no existen en México ni en muchos otros países del mundo, cifras exactas o estadísticas confiables que indiquen la cuantía de pérdidas anuales en el renglón de granos almacenados por diferentes causas. Se carece de la información necesaria para determinar dichas pérdidas con exactitud; sin embargo, en México, con los datos actualmente disponibles, se puede aceptar que se sufre una pérdida global debida a factores diferentes y en zonas específicas del país de volúmenes que fluctúan cuando menos desde un 5% hasta un 25% de la producción total de maíz, trigo y frijol.

El problema de la conservación de los granos y de las semillas en México, reviste una mayor importancia, cuando se analiza desde el punto de vista mecánico, debido a la carencia de buenos almacenes. El muy importante problema entomológico es parte del conjunto de factores que intervienen en regiones del país. Las condiciones ecológicas favorecen considerablemente la reproducción de las plagas de insectos, hongos, roedores y pájaros, los cuales causan daños a los granos y a las semillas tanto en el almacén como en el campo. (2)

Las pérdidas por estas causas se acentúan en aquellas áreas bajas, cálidas y húmedas del país, donde, además, el manejo y almacenamiento de los granos es más problemático. La presencia de las plagas mencionadas, con su continua reproducción a través del año, constituye una amenaza constante para los granos almacenados en el campo.

-
- (1) Barnés, D., Smith, D. y Candía, E. 1968. Almacenamiento de maíz en el trópico con y sin control de humedad. Agricultura Técnica en México, No. 7. Págs. 15-16.
- (2) Ramírez Genel, Marcos. Infestación de campo por insectos de granos almacenados. Agricultura Técnica en México. No. 10. Págs. 32-36 1960.

Aunque en todas partes existen muchos almacenes y lugares donde el manejo de granos se realiza con toda propiedad, en forma general puede afirmarse que muchos granos, semillas y sus productos, no se almacenan en bodegas apropiadas como sucede en la mayor parte de los países de la zona intertropical del mundo. Gran parte de los agricultores siguen empleando trojes o bodegas carentes de toda ventaja para la buena conservación del grano. El secado y la limpieza de los granos o semillas se practica en -- muy baja escala y no se tienen para la mayoría de granos y semillas, normas de clasificación lógicas y adecuadas a las áreas de producción, que permitan establecer categorías en lo referente a calidades.

Por lo que respecta a la humedad en los granos; este factor sigue -- siendo determinante en los problemas inherentes a su conservación y manejo. La mezcla de granos infectados y sucios con grano limpio y sano, crea problemas aún más complejos, en relación con su manejo y conservación.

Cuando la mayoría del grano se maneja encostado, la disposición de las estibas no es, en muchos casos, la más adecuada. Cuando el método de almacenamiento es a granel, en muchas ocasiones hay descuidos involuntarios por parte del personal encargado de hacerlo, los cuáles redundan en fuertes pérdidas del grano aún tratándose de casos de almacenamiento por cortos períodos.

3.5 CAUSAS PRINCIPALES DE LAS PERDIDAS DE GRANOS ALMACENADOS.

Cualquiera que sea la causa y el monto de las pérdidas que sufren -- los granos y productos almacenados, recaen, casi siempre, sobre las per-- sonas que los producen, es decir, principalmente sobre el agricultor. Sólo el interés de disponer de productos de mejor calidad en todos los as-- pectos, llevará a la obtención de datos prácticos y experimentales que -- permitirán conocer a fondo los montos, las causas más severas y la forma-- de reducir las pérdidas que actualmente acontecen, en el renglón de gra-- nos almacenados. Esta información básica para la resolución del problema-- de la conservación de granos, disminuirá las grandes mermas, incrementará la disponibilidad de mejores alimentos y mejorará la economía de la pobla-- ción rural de un país.

De acuerdo con los datos disponibles, se considera que los principa-- les factores, en orden de importancia que determinan y acentúan las pérdi-- das de los granos que se almacenan en la mayoría de las áreas del mundo,-- son las siguientes:

1. La carencia de almacenes adecuados para el manejo y facilidades de almacenamiento.
2. El alto contenido de humedad e impurezas del grano-- en el momento de almacenarlo.
3. La presencia de plagas (insectos, hongos y bacte-- rias).
4. El manejo deficiente de los granos y semillas.
5. El desconocimiento de los principios de conserva--- ción de granos.

3.6 ALMACENES Y ALMACENAMIENTO.

Es un hecho comprobado que el manejo y el almacenamiento de los granos, sin emplear procedimientos adecuados para ello, conducen a pérdidas causadas por agentes como la humedad excesiva, las impurezas, la temperatura, las plagas, etc., tanto que otros factores, deben reducirse hasta alcanzar un límite económico, conveniente y práctico, para garantizar la conservación de los granos y las semillas.

Básicamente, la conservación de un producto de ésta naturaleza depende de la disponibilidad de grano o semilla en buena condición, es decir, sano, limpio y seco, y de la facilidad de tener una troje, bodega, almacén o silo, que mantenga la condición del grano almacenado y lo proteja de los factores adversos, durante un corto o largo período de almacenamiento.

El almacén debe proteger al grano de la excesiva humedad, de la temperatura desfavorable, de la presencia y desarrollo de microorganismos, así como de insectos y de roedores. Además debe contar con facilidades mecánicas para la limpieza, el transporte y el almacenamiento, y para la aplicación de las medidas de combate que se consideren pertinentes en cualquier momento.

Ya anteriormente se nombraron los factores principales que causan -- pérdidas, y es preciso asentar la importancia que reviste la adecuada preparación de la bodega antes de recibir los granos que allí se almacenarán.

Esta medida tomada oportuna y apropiadamente evitará problemas y pérdidas, y, además, garantizará la conservación de los granos y los productos almacenados. La preparación de los almacenes se justifica más en los casos en los cuales es indispensable emplear bodegas viejas ya existentes en una localidad dada, o galerones planos que no ofrecen ninguna seguridad para guardar el grano convenientemente, a menos que se readapten.

Es fundamental que el local cuente con paredes secas, techos sin goteras y pisos sin humedad, además que las puertas y ventanas funcionen apropiadamente; se debe evitar la entrada de roedores y de pájaros que perjudiquen al grano. Es indispensable la limpieza de la bodega y de sus alrededores, eliminándoles residuos de granos, la costalera vieja y usada y

la basura, porque la presencia de granos viejos o desperdicios, sirve de foco de infestación de insectos, los cuales se reproducen rápidamente en condiciones favorables, y atacan al grano que se va a almacenar.

Una vez limpia y preparada la bodega, ésta debe asperjarse con insecticidas residuales. Las paredes, el techo y el piso se deben asperjar hasta el escurrimiento, con materiales como el DDT, metoxicloro o lindano, dos semanas antes de almacenar el grano, empleando dosis de 200 a 250 gramos de material puro, en polvo humectable, por cada 10 litros de agua; esta cantidad de mezcla es suficiente para cubrir $100m^2$, con los insecticidas mencionados. (3)

Después de la aspersión, debe abrirse la bodega el tiempo necesario para que el exceso de humedad se evapore. Este tratamiento puede efectuarse también alrededor del almacén por el exterior, combate los insectos -- que se encuentren escondidos en ranuras y otros lugares protegidos y evita la migración de insectos del exterior. Deben así mismo, taparse las madrigueras de ratas y aplicar materiales adecuados para su eliminación, antes de almacenar el grano.

En las bodegas que manejan y almacenan el grano, con excepción de aquellos productos especiales que requieran cierta modalidad para el almacenamiento, generalmente se usan dos procedimientos para efectuarlo:

- ya sea a granel;
- o en bolsas de manta, papel, plástico o costales de fibra.

El almacenamiento a granel requiere de maquinaria y de equipo especial, y se emplea particularmente para maíz, trigo, sorgo, cebada, frijol, soya, garbanzo y otros granos, habiéndose comprobado que, en almacenes adecuados, tiene muchas ventajas en las prácticas de acondicionamiento y manejo, en comparación con el almacenamiento en envases.

(3) Bravo, Gilberto, 1967. Desinfectación de bodegas. Comparación de cuatro insecticidas usados en la desinfectación de bodegas para granos almacenados. Volúmen XIII.

Por lo que toca al ataque de insectos y de roedores, o a problemas con humedad del grano, este procedimiento de almacenamiento a granel nos presenta mas facilidad, ventaja y seguridad que cualquier otro. Además, es mucho más económico en gastos de acondicionamiento, manejo y almacenamiento por unidad de peso o de volúmen de grano que, los demás tipos de almacenamiento. Cuando el volúmen a granel está infestado por plagas, con más humedad de la debida o cuando el muestreo revela cambios peligrosos en la temperatura, el traspaleo, tratamiento, o en su empleo inmediato, se hace más rápido, fácil y barato. Permite además una selección de grano -- más adecuada para separar el grano por calidades, y, en caso necesario, el secado se efectúa con más sencillez.

Sin duda el almacenamiento a granel tenderá a desplazar a los otros tipos de almacenamiento por su economía, eficiencia y garantía más clara de conservación de granos y semillas.

El almacenamiento en envases o en costales, es el procedimiento más comúnmente usado, sobre todo en las áreas rurales, en el pequeño comercio y en bodegas de volúmen reducido; este tipo es el almacenamiento rutinario en ciertos casos, como en el comercio de semillas, donde tal vez sea más conveniente por causa de manejo. Aunque el grano encostalado representa medio fácil de manejar en casos específicos, tiene la gran desventaja de requerir mucha mano de obra para su movimiento y en lugares en donde ésta escasea y es cara, el costo de movimientos de granos es alto y grava el precio por unidad de peso o de volúmen.

En caso de infestación, es cierto que el almacenamiento en costales permite la fácil segregación de los lotes más infestados para su tratamiento adecuado, pero las infestaciones, en muchos casos, avanzan más rápidamente en los costales, en comparación con el grano almacenado a granel. Los roedores encuentran escondrijos ideales entre los costales, destruyen gran número de éstos y el costo inicial y subsiguiente del almacenamiento encostalado es más caro y en muchos casos, antieconómico.

El almacenamiento de maíz encostalado y estibado, con humedad de 14% o superior, es muy peligroso, aún en áreas ecológicas favorables a la con

servación del grano, porque las estibas se infestan con facilidad a partir de la presencia de insectos procedentes del campo, del almacén o de la costalera vieja o infestada.

El almacenamiento encostalado debe hacerse sólo en buenas bodegas, limpias, adaptadas con el equipo indispensable, y en áreas ecológicas cuyo clima sea favorable a la conservación del grano (seco y frío) y desfavorable a las plagas, siempre y cuando antes del almacenamiento se lleven a cabo las actividades necesarias para acondicionar el grano o semillas y reducir al mínimo la infestación inicial. En estas bodegas, las estibas de costales deben descanzar sobre plataformas de madera que dejen 5 a 10 cm. de espacio entre el piso del almacén y la estiba, y entre 70 y 80 cm. entre estibas, para su debido muestreo.

El muestreo y la constante vigilancia del grano almacenado por cualquiera de los dos métodos mencionados deben ser eficientes y sistemáticos para tomar con oportunidad las medidas que se crean convenientes para su conservación.

3.7. EL ACONDICIONAMIENTO DE LOS GRANOS.

Se entiende por acondicionamiento de granos, al conjunto de operaciones a que son sometidos éstos, desde su cosecha hasta su almacenamiento, para mejorar su naturaleza física y biológica de tal manera que se garantice la conservación de su calidad, hasta el momento de su consumo como alimento, uso industrial o empleo como simiente.

La condición en que los granos o semillas se almacenen, determina, en gran parte, su grado de conservación por intervalos cortos o largos de almacenamiento. A mejor condición inicial del grano, mayor será su conservación y menores las pérdidas registradas.

Los informes en el aspecto de pérdidas reportan datos que permiten calcular una pérdida mundial del 10% de la producción total de granos desde su cosecha hasta su consumo; de este porcentaje el 5% se considera corresponde a pérdidas por plagas de insectos, el 2% a causa de hongos y el

3% a roedores, pájaros y otros factores adversos.

Una práctica útil y conveniente para los agricultores es procurar -- que sus granos y semillas alcancen la mejor condición posible en el campo antes de ser cosechados, y tratar de conservar esa condición durante su almacenamiento. Los granos almacenados por lo que se refiere a su comportamiento, están influenciados por factores, como el período de almacenamiento condiciones del medio ambiente y por el tipo de almacén o bodega; además, tienen importancia los factores ecológicos en el campo durante su desarrollo y maduración; el grado de madurez en el momento de la cosecha; el tipo y su manejo desde la producción hasta el almacenamiento. Los granos -- suaves respiran con más rapidez que los duros, bajo las mismas condiciones de humedad y temperatura. La presencia de impurezas, el daño mecánico al grano durante la cosecha y manejo, y el ataque de insectos, incrementan los riesgos de deterioro durante su almacenamiento. El grano húmedo, roto o dañado, respira con mayor rapidez, bajo las mismas condiciones, que los granos enteros y menos húmedos; por ejemplo, los porcentajes de humedad recomendada para el almacenamiento de granos alimenticios son de 11 a 13% para el maíz; 11 a 14% para el trigo; 11 a 13% para la cebada y avena; de 10 a 11% para el sorgo y soya; y 14% para el arroz; en algunos casos, el menor contenido de humedad es el que se recomienda para el almacenamiento mayor de un año. Con humedades más altas, todos los granos consumen más nutrientes y producen más energía, lo cual propicia su fácil calentamiento y la pérdida de su poder germinativo. Los granos dañados por las heladas, contienen porcentajes más bajos de nitrógeno proteínico y de azúcares, comparados con los granos sujetos a este factor físico. (4)

Con la definición que se ha dado para el acondicionamiento de granos y con las anteriores consideraciones queda de manifiesto la gran importancia que reviste ésta práctica, en el proceso de conservación de granos y-

(4) Ramírez Genel, Marcos. 1961. Almacenamiento y conservación de semillas oleaginosas. Primera Convención Nacional de Productores de Oleaginosas en la República Mexicana, Chapingo, México, Págs. 1-18.

semillas almacenados. Los procedimientos generales para el acondicionamiento de granos, comprenden el cribado y la selección, el traspaleo o cambio de lugar, la aereación o ventilación, el secado, y la eliminación de las plagas presentes.

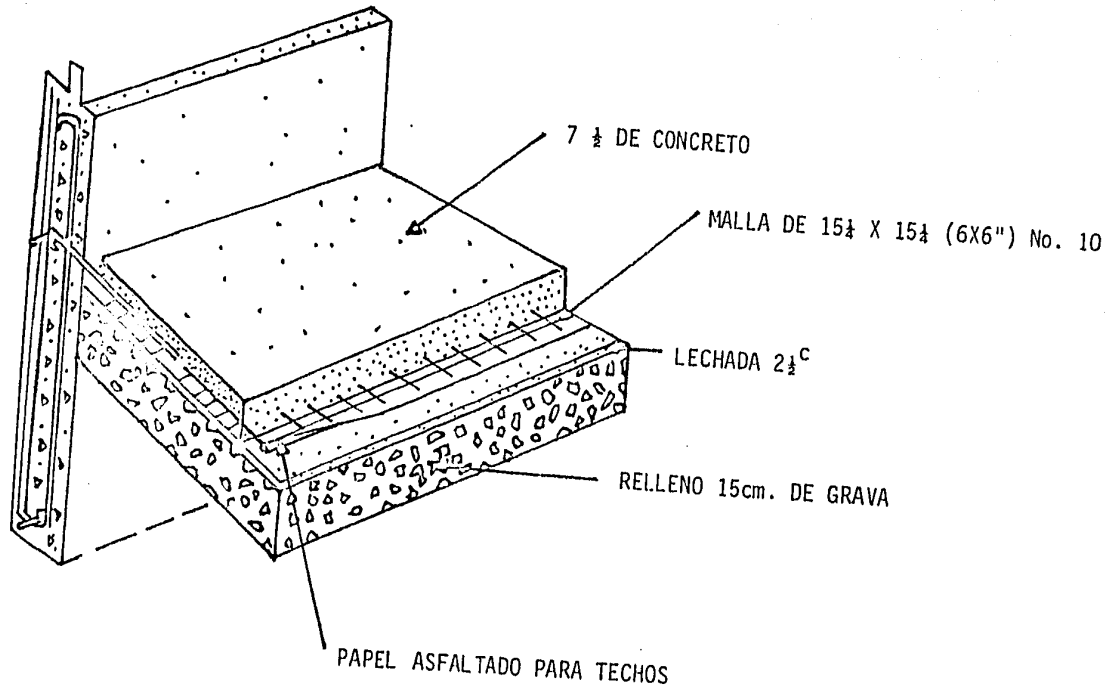
Toda construcción que almacene granos debe de construirse adecuadamente para los propósitos de conservación de esos productos, porque difieren completamente de otros tipos de edificios, dados sus propósitos específicos.

Desde el punto de vista del servicio y de la protección que debe esperarse del almacén para granos y semillas, se considera de gran importancia mencionar que los pisos de los almacenes, ya sean de tipo construido arriba de la superficie del suelo y sostenido por plataformas, pilotes y construcciones especiales, o bien, los pisos que se colocan directamente sobre o bajo de la superficie del suelo, tienen la principal función de soportar los volúmenes de grano encostalado o a granel, proteger de la humedad del suelo al grano, prevenir la entrada de roedores y retener los gases que se emplean normalmente en las operaciones para el combate de plagas. Por esta razón, se deben construir sobre una capa de grava bien cimentada, a las que sigan capas de lechada, mallas de varilla, material aislante y, finalmente, el acabado superficial de concreto nivelado, el cual da las características necesarias para una eficiente operación. (Figura No. 1)

Las paredes de los silos, bodegas y almacenes, deben ser a prueba de humedad, para evitar que ésta alcance a los granos y semillas ahí almacenados, sobre todo las construidas en zonas de alta precipitación pluvial; deben ser, asimismo, especialmente calculadas para soportar las fuertes presiones ejercidas por el grano almacenado, principalmente en el almacenamiento a granel. También es necesario tomar en cuenta el aislamiento térmico de las paredes, por que los cambios de temperatura influyen sobre la temperatura de la masa o volumen de granos almacenados.

Los techos que cubren a los almacenes y bodegas, no deben gotearse sobre todo durante la estación de lluvias, porque el agua daña definitiva

CONSTRUCCION DE UNIONES ENTRE PISO Y PARED



mente al grano almacenado. Además, es deseable que éstos techos estén adaptados para reflejar el calor solar, en lugar de retenerlo y causar por elevación de temperaturas interiores.

La localización de puertas y ventanas debe ser tal que proporcione, a través de las mallas de alambre que las protejan, la ventilación suficiente dentro del almacén.

Los pisos, techos, paredes, ventanas y puertas de los almacenes, deben llenar requisitos específicos que son indispensables para garantizar la conservación de los productos almacenados, requisitos que han sido discutidos en la literatura técnica que trata de este asunto. También es de mucha importancia tomar en cuenta la instalación del equipo y de la maquinaria que sean necesarios en la bodega o almacén para el acondicionamiento y manejo del grano. (5)

Los almacenes modernos, en donde generalmente se depositan grandes volúmenes de granos, deben llenar los requisitos indispensables para garantizar su conservación, por lo que se consideran como sitios de almacenamiento permanente, es decir, sitios en los cuales los granos son depositados por uno o más años. El manejo del grano en los almacenes modernos requiere de un tipo de maquinaria indispensable para darle el movimiento y acondicionamiento adecuados desde su recepción hasta su distribución o venta.

Las actividades en las bodegas y almacenes de este tipo, pueden dividirse en tres grupos de operaciones necesarias:

- la recepción;
- el acondicionamiento y
- el almacenamiento del grano.

Estas operaciones en proporciones variables y en función del almacén o bodega, son las que determinan, en función del equipo disponible y del procedimiento seguido, la conservación que pueda esperarse de los productos que en esas bodegas o almacenes se depositen.

(5) Ramírez Genel, Marcos, 1968. Acondicionamiento de Bodegas.

Curso corto sobre conservación de granos almacenados. (No publicados).

Las selecciones de recepción y de acondicionamiento del grano son las que contienen la mayor parte del equipo y de la maquinaria existentes en este tipo de almacenes, en proporción de su volúmen de recepción y almacenamiento. Parte de la maquinaria como las secadoras, por ejemplo, no es usada en forma continua y solamente durante la recolección de granos, se somete a su máxima utilización, lo que sucede después de las cosechas, cuando el grano empieza a ser llevado al almacén por diferentes medios de transporte, ya sean terrestres o acuáticos. (Figura No. 2)

Los vehículos de transporte del grano son conducidos al lugar de recepción, donde generalmente se pesan mediante básculas especiales y se obtienen muestras de muchos productos que se reciben, para ser analizados en los laboratorios disponibles en esos almacenes y así determinar su condición de recibo. Cuando el grano llega a granel en carros de ferrocarril, en camiones o en barcos, la descarga se hace mediante voltéo directo, fondo caldizo, por tablas planas movidas por un malacate que hacen las veces de palas, o mediante modernos sistemas neumáticos de carga y descarga, empleados comúnmente en los barcos. Estos métodos tienen la ventaja de ahorrar tiempo y ocupar menor número de operarios, sin exponerlos a riesgos innecesarios. Cuando los granos llegan al almacén en costales o envases, el trabajo de acarrear y abrir éstos es muy laborioso y toma mucha mano de obra y tiempo para efectuarse, lo cual es una desventaja económica, particularmente cuando hay gran cantidad o volúmen de grano por descargar y manejar.

El grano descargado en las tolvas de recibo, de tipo rejilla al nivel del piso, es transportado automáticamente por sistemas de bandas sinfín de caucho o metálicas, situadas a nivel inferior de las tolvas de recibo, las cuales transportan horizontalmente el grano de un sitio a otro.

La ventaja de éstos conductores es que efectúan un trabajo rápido y eficiente, sin romper ni dañar el grano y con un mínimo de labor manual. Estas bandas conducen el grano a los elevadores.

Los elevadores están formados por sistemas neumáticos o por bandas sinfín en sentido vertical, que contienen en la cara externa recipientes-

adheridos (cangilones), que toman el grano depositado por el sistema horizontal de banda sinfín y lo elevan a recipientes (tolvas) que lo retienen para luego ser enviado a las diferentes dependencias de la unidad. (Figura No. 2)

El grano tiene que ser pesado en la entrada y a la salida del almacén. Las básculas de recepción tienen capacidad desde cientos hasta miles de toneladas, lo que depende de la capacidad del almacén; las básculas en el interior de éste son de diferentes capacidades, pero las automáticas, empleadas más comúnmente, son las que dan los mejores resultados.

Las máquinas limpiadoras o seleccionadoras eliminan del grano los materiales extraños y grano roto, lo seleccionan y, en muchas ocasiones, se encuentran cercanas al sistema de lavado de granos como en los molinos de harina. Estas máquinas limpiadoras, en su estructura y funcionamiento, son de muchos tipos, pero los sistemas más comunes son los de cribas, planas o cilíndricas, que se mantienen en movimientos vibratorios o giratorios y --son alimentadas por una corriente de grano; las superficies perforadas en tamaños especiales para cada tipo de grano, y el movimiento continuo, hacen que el grano seleccionado quede en la parte superior o interior de la criba y por las perforaciones pase el material extraño o grano quebrado. Este tipo de limpiadoras de criba, el cual cuenta con sistemas adicionales de extracción de impurezas mediante la succión producida por ventiladores en los cuales las corrientes de aire actúan sobre el grano y eliminan a --los materiales más ligeros y lo limpian de polvo, basura e impurezas. (Figura No. 2).

La limpieza del grano para su manejo y conservación, es un factor determinante para su seguridad en el almacén. Se ha mencionado ya, que el --grano limpio tiene mucho menos riesgos, por lo que respecta a las plagas de insectos y hongos, siendo además mucho más fácil de manejar y de aplicarle medidas más efectivas de protección y combate de plagas. Por otro lado, aumenta la calidad del grano y su valor comercial, como alimento y como semilla.

Las secadoras de granos son esenciales en el acondicionamiento de ---

REPRESENTACION ESQUEMATICA DEL MANEJO ADECUADO DEL GRANO

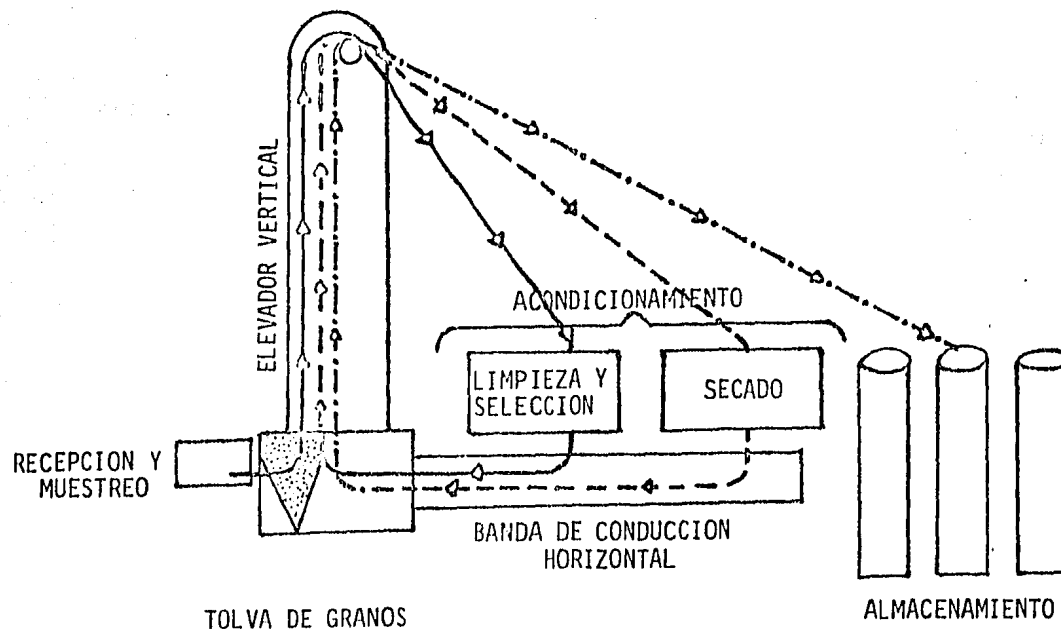


Figura No. 2

éstos. Estas máquinas que pueden ser operadas en forma horizontal o vertical, funcionan recibiendo tirantes de grano de 5 a 15 cm., y exponiéndolos a una corriente continua de aire caliente, cuya humedad relativa es muy baja. La elección del tipo y tamaño de la secadora está en función del tipo de grano por secar y del volumen de éste por manejar en el almacén. El costo del secado está en proporción con la humedad del grano por tratar y su empleo en la práctica del acondicionamiento de granos en el almacén debe de ser cuidadosamente estudiado para determinar su máxima ventaja en la conservación de granos.

Para la determinación de la humedad del grano, es necesario contar con aparatos eléctricos de los que existen muchos modelos y variedades en el mercado y nos dan rápidamente el contenido de humedad de éste. Las muestras múltiples tomadas de un volumen de grano nos indican, con cierta precisión, el contenido de humedad del lugar de donde procede la muestra.

Para determinar la temperatura de los granos en los almacenes, se emplean termómetros comunes, termómetros tipo torpedo, termómetros de sonda o pares termoeléctricos.

Los termómetros de sonda se colocan en tubos especiales, que al agregarles conexiones permiten alcanzar los niveles deseados.

En los almacenes grandes, en donde se tienen silos altos, con grandes volúmenes de grano, debe disponerse de un sistema de pares termoeléctricos cuya guía penda del centro de los silos y estén alojados en un alambre,--- que vaya del tope al fondo del silo; los pares termoeléctricos situados a alturas convencionales, transmiten con rapidez a un tablero registrador, la temperatura del grano a diferentes niveles. (6)

Los sistemas de recirculación de aire del tipo rígido o portátil, son parte importante del equipo en las bodegas y silos, por sus múltiples y ventajosos empleos en el acondicionamiento de granos.

(6) Christensen, C.M. y Col. 1960. ¿Qué tan exacto es un aparato medidor de humedad? Agricultura técnica en México. Secretaría de Agricultura y Ganadería. No. 10. Págs. 44-45.

Este equipo, disponible en diversidad de modelos y tipos, es indispensable para lograr un buen manejo de los granos, que garantice su conservación.

El equipo de tractores-transportadores para costales de granos, en el interior de bodegas y almacenes, es indispensable para el acarreo y acomodo de las estibas y para la carga y descarga de los granos almacenados en envases.

El equipo de fumigación y de combate de las plagas en los almacenes se considera de extrema importancia para las actividades de conservación de los granos en los almacenes modernos. La disponibilidad y buen uso de este equipo, garantiza la eficiencia en el desarrollo de los programas rutinarios de combate de plagas y para la mejor conservación de la calidad del grano almacenado.

Para la evaluación de una bodega o almacén, se tomarán en cuenta algunos puntos importantes para una posible clasificación, a continuación son los siguientes:

- 1) El tipo de construcción del edificio y estado de éste.
- 2) La ubicación o área ecológica donde se encuentra enclavada.
- 3) El equipo de que se dispone para las operaciones de recepción, transporte, acondicionamiento, manejo y almacenamiento de granos.
- 4) El tipo de operación o procedimiento de manejo, vigilancia y administración de la bodega o almacén.

Con la información proporcionada en los cuatro puntos mencionados, puede llegar a definirse el tipo de bodega disponible y sobre todo lo que puede esperarse respecto a la conservación de los granos y productos que en ella se almacenen.

Por lo que respecta al tipo de construcción, es necesario tomar en cuenta la descripción de los siguientes aspectos:

- A) Pisos: de tierra; de loseta; de barro con junta de cemen-

- A) to; de piedra; de concreto simple; de concreto armado; si-
son permeables o impermeables; a nivel o elevados.
- B) Muros: permeables o impermeables, de adobe o tepetate; de-
mampostería o piedra; mixtos-mampostería, de piedra y tie-
rra; de concreto; para absorber empujes; solo para sopor--
tar techos; aplanado interior y exterior.
- C) Techos; de teja sobre polines de madera; de bóveda catala-
na; de terrado; de encamado de madera con lámina de alumini-
o; lámina de asbesto o galvanizada sobre estructura de -
madera; de estructura metálica y lámina asbesto-cemento o -
aluminio; de concreto en losas parabólicas o planas, con -
o sin impermeabilizante superior.
- D) Puertas: hojas de madera; hojas de madera con lámina; ho--
jas recubiertas con lámina con bisagras; hojas corredizas-
recubiertas de lámina; de madera corredizas; cortina metá-
lica.
- E) Ventanas: si garantizan o no la ventilación del almacén; -
fijas; móviles no herméticas; móviles y herméticas; cubier-
tas o no de malla de alambre; con mecanismos de operación,
de hierro o de aluminio; con capacidad de ventilación.
- F) Capacidad total de almacenamiento en metros cúbicos o en -
tonelaje a granel y encostado, a mayor capacidad mayor -
rigidez en clasificación de la bodega.

Con referencia a la maquinaria y al equipo, es deseable tener conoci-
miento de : equipo de recepción de granos; de transporte; de limpieza-
y selección del grano; de ventilación y aereación; de movi-
miento interior del grano; de secado; de almacenamiento y -
determinación de temperaturas y humedades; de muestreo y -
tratamientos para combate de plagas; de equipo de seguri--
dad para el grano y el personal.

En lo que respecta a la ubicación del almacén, es conveniente cono--

cer: clima de la zona; precipitación pluvial; producción agrícola de granos en el área de influencia; comunicaciones y facilidades de transporte, electrificación; cercanía de centros de población; disponibilidad de personal y costos de mano de obra.

Son importantes los datos de tipo de operación como:

personal técnico o laboratorista; operadores e inspectores; tipo de administración y sistema empleado; mano de obra y organización general del negocio si es oficial; semi-oficial o particular.

Estos datos deben interpretarse lógicamente y en forma razonable; -- más bien que inflexiblemente, por personal idóneo y experimentado, pero -- siempre tomando en cuenta que aquellos almacenes que llenen los mayores requisitos de seguridad para el grano almacenado, son los que más garantizan su conservación y los que quedan en las más altas clasificaciones para este tipo de construcción.

3.8 ALMACENAMIENTO DE CONASUPO

CONASUPO es un sistema paraestatal de empresas, formado por un organismo descentralizado (CONASUPO Matríz), y de varias empresas públicas de participación estatal mayoritaria (Compañías Filiales); esta empresa forma parte del Sector Comercio y sus actividades básicas se desprenden de su decreto de creación.

El Consejo de Administración de la empresa está presidido por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, contando con la participación de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Programación y -- Presupuesto y Hacienda y Crédito Público.

Las Empresas Filiales participan en los ámbitos agrícolas, agropecuarios, industriales, comerciales y de servicios; siendo tres las que por las características de su actividad son de interés fundamental para el manejo de granos: siendo éstos ANDSA (Almacenes Nacionales de Depósito); BORUCONSA (Bodegas Rurales CONASUPO); y CECONCA (Centros CONASUPO de Capacitación Campesina).

3.8.1. ALMACENES NACIONALES DE DEPOSITO; S.A.

Creada en 1936 como institución auxiliar de crédito, se integró definitivamente al Sistema CONASUPO el 26 de julio de 1974. (7)

ANDSA, en su carácter de institución coadyuvante de la acción de CONASUPO y de las entidades del Sector Público encargadas de la comercialización en beneficio popular, desempeña tareas que revisten una doble importancia; por una parte, dispone, en los principales centros demográficos, de almacenes destinados a la concentración de los volúmenes de mer--

(7) Acta Constitutiva, en la que se integra al Sistema CONASUPO, publicada en el Diario Oficial de la Federación, el 26-VII-1974.

cancias integrantes de las reservas reguladoras.

Por otra parte, auxilia en la obtención del financiamiento necesario para impulsar la producción, la comercialización y la integración de tales reservas.

Su red nacional de almacenes y su especialización en el almacenamiento y la conservación de casi todo tipo de productos agropecuarios, han propiciado que ANDSA se convierta en un elemento de apoyo de primera importancia para el desarrollo agrícola del país.

CONASUPO, al hacerse formalmente cargo de la administración de ANDSA, eligió los siguientes objetivos: (8)

- "El aprovechamiento óptimo y la ampliación y mejoramiento de la capacidad existente".
- "La descentralización administrativa y operativa de ANDSA, paralela a la del Sistema CONASUPO".
- "El funcionamiento de un sistema coordinado de operación - CONASUPO-ANDSA-BORUCONSA que agilice los servicios, evite duplicidad de esfuerzos y acciones y permita el abatimiento de los costos y la programación de inversiones de los sistemas de almacenamiento, de tal manera que se complementen mutuamente".
- "La participación de los campesinos previamente capacitados, en la comercialización de las cosechas, que capten los centros receptores establecidos por CONASUPO, e instalaciones de ANDSA".
- "El mantenimiento de los elementos que ANDSA requiere para desempeñar su función como institución nacional auxiliar de crédito".

(8) CONASUPO. La intervención del Estado en el Abasto y Regulación del Mercado de Productos Básicos. Págs. 80-81.

ANDSA opera actualmente en más de 250 plazas del país y maneja 800-bodegas aproximadamente, con capacidad real de almacenamiento de más de 3.3 millones de toneladas.

En materia de almacenaje y conservación de los productos del mar, - ANDSA promueve la instalación de frigoríficos en puntos estratégicos del país, a fin de guardar y conservar en forma adecuada esos productos y --coadyuvar así, al desarrollo de la industria pesquera, al consumo interno y a las exportaciones.

3.8.2 BODEGAS RURALES CONASUPO, S.A. DE C.V. (BORUCONSA)

El 30 de julio de 1970 se constituyó la Comisión Operadora de Graneros del Pueblo como dependencia de CONASUPO S.A. de C.V., por acuerdo de Consejo celebrado el 2 de agosto de 1971. El acta se firmó el 30 de octubre del mismo año, cuyos objetivos son: (9)

"Coadyuvar a la organización de la participación activa de los campesinos en la comercialización de sus cosechas, proporcionándoles la capacitación necesaria para que se conviertan en factores dinámicos y conscientes del desarrollo de sus comunidades".

"Operar, administrar, acondicionar y mantener en buen estado de funcionamiento los silos, almacenes y bodegas rurales, tanto los ya construidos como los que en el futuro edifiquen los campesinos con intervención de CONASUPO, así como cualquier otra clase de frutos o productos agrícolas, industrializados o no, fertilizantes, insecticidas y parasiticidas, aperos de labranza y equipo agrícola, bienes de consumo popular, etc."

"Organizar eficientemente la operación de los silos, almacenes y bodegas rurales, aplicando los sistemas adecuados para la recepción, almacenamiento, conservación, distribución y venta de los productos

(9) Documento de Entrega, Bodegas Rurales CONASUPO, 1981.

que en ellos se manejen".

"Realizar todas las finalidades descritas dentro de los programas del desarrollo rural de comercialización de los productos del campo, de distribución, de subsistencias populares y de industrialización de la producción agrícola".

Para la concreción de sus objetivos BORUCONSA lleva a cabo programas específicos, agrupados en las siguientes líneas de servicio:

- Servicios de almacenamiento y conservación. Esta línea -- comprende los programas de manejo de costalera, recepción y certificación, almacenamiento y conservación, transfe-- rencias y venta de productos básicos; con los cuales se - busca mejorar la comercialización de las cosechas campesinas.
- Servicios de comercialización. Para contrarrestar las acciones de acaparamiento y facilitar el acceso de los campesinos al precio de garantía, se crearon los programas - de desgranadoras y el de transporte interparcelario.
- Servicios de Orientación Campesina. Los servicios para la orientación campesina tienen la finalidad de establecer - una comunicación firme, para la plena identificación del campesino con los programas de CONASUPO; para ello se --- cuenta con los programas de: teatro CONASUPO de Orienta-- ción Campesina, Periódico Mural. Correo campesino (publica-- ción, radionovela y juegos de salón).
- Servicios de Solidaridad Social. Los principales servi--- cios que lleva a cabo BORUCONSA, en coordinación con otras dependencias, para el bienestar de la comunidad son principalmente los de: Clínica de consulta externa, actividades deportivas, fiesta nacional del maíz, Bibliotecas Rurales, Instalación de apiarios, Plantación de árboles y - otros.

Asimismo, existen otras actividades que por sus características ---
tienden a complementar e incrementar a un nivel óptimo las operaciones -
de los programas de BORUCONSA. Tales actividades son: las relativas al -
sistema de bodegas, que comprenden la construcción, ampliación y manteni-
miento de centros receptores e instalación de agua y luz; las relativas-
al analista-almacenista y al personal foráneo, con las cuales se persi--
gue preparar mejor al personal para que realice plenamente en el aspecto
profesional en beneficio de las comunidades campesinas.

En la actualidad BORUCONSA cuenta con 1,400 Centros Receptores dis-
tribuidos en 1,400 poblaciones con una capacidad de almacenamiento de un
millón quinientas mil toneladas. (10)

Del total de centros receptores que se encuentra operando 1,229 per-
tenecen a BORUCONSA y el resto se encuentra constituido por centros que-
son alquilados a particulares y en algunos casos utilizando el almacena-
miento a la intemperie (lonas fortotflex).

Estas medidas fueron tomadas debido a que en algunos estados la pro-
ducción de grano es mayor que la capacidad de almacenamiento de BORUCON-
SA.

BORUCONSA opera con bodegas de baja capacidad de almacenamiento, lo-
calizadas prácticamente junto a los campos de cultivo.

En estos centros se efectúan compras al mayoreo y menudeo así como-
la venta de cinco productos básicos al menudeo.

(10) BORUCONSA cuenta con 1248 receptores y 4613 bodegas, Documento de
Entrega, 1982.

3.8.3 CENTROS CONASUPO DE CAPACITACION CAMPESINA, S.C. (CECONCA)

En sesión de Consejo realizada el 1º de mayo de 1972 fué creada la Sociedad Civil denominada Centros Conasupo de Capacitación Campesina, -- S.C., cuyos objetivos son:

"Coadyuvar al fomento del desarrollo económico y social del país, participando en la capacitación de ejidatarios, comuneros y pequeños propietarios de bajos ingresos, que prevee la Ley Federal de la Reforma Agraria, tendiendo a lograr su actuación dinámica, consciente y organizada en los procesos de producción, industrialización y comercialización de los productos del campo".

"Instrumentar la participación antes mencionada a través de la operación, y administración de los locales adecuados para este propósito, así como de los elementos necesarios para la mejor operación de -- estos programas".

"Investigar y desarrollar métodos y materiales pedagógicos para lograr una capacitación práctica, moderna y ágil así como el adiestramiento de instructores especialistas en dichos métodos".

"Apoyar en el marco de sus actividades de los programas oficiales de promoción del desarrollo rural".

La educación impartida por CECONCA se divide en externa e interna:-- la primera se lleva a cabo en las propias comunidades y se realiza a través de instructores populares.

En cuanto a la capacitación interna, los becarios permanecen el --- tiempo necesario en los centros hasta convertirlos en verdaderos promotores del desarrollo rural.

Actualmente se encuentran funcionando 21 centros de capacitación en veinte entidades federativas.

Los cursos impartidos son principalmente en las especialidades siguientes: comercialización, manejo y conservación de granos y semillas, fruticultura, horticultura, introducción a la agricultura, importancia -

del agua en la agricultura; cria y engorda de bovinos; capricultura; porcicultura; cunicultura y apicultura. (11)

3.9 CARACTERISTICA GENERALES DEL SISTEMA DE ALMACENAMIENTO DEL SISTEMA CONASUPO

Número y tipo de bodegas.

La disponibilidad de almacenamiento del Sistema CONASUPO se conforma por la Filial Bodegas Rurales CONASUPO, S.A., que cuenta en la actualidad con 4,693 unidades de almacenamiento, y la Institución auxiliar de crédito, Almacenes Nacionales de Depósito, S.A., que opera 816 unidades; ambas integran una red de almacenamiento de 5,509 unidades de acuerdo con las cifras reportadas en los directorios de bodegas de las empresas almacenadoras.

BORUCONSA, extiende sus servicios de almacenamiento y conservación hacia las zonas rurales de producción agrícola, en donde se localizan --- 1,255 centros receptores que comprenden las 4,693 bodegas señaladas, de las cuales un 63% se clasifican como tipo bodegas y un 37% como tipo cono. Además existe otra modalidad de almacenamiento utilizada por BORUCONSA -- que es la denominada a la intemperie, utilizándose lonas ahuladas (fortoflex y polietileno), para cubrir los volúmenes almacenados.

Este tipo de almacenamiento es variable año con año, de acuerdo a -- las necesidades específicas que se presentan en cada zona.

Por su parte Almacenes Nacionales de Depósito, orienta sus acciones hacia las zonas urbanas y suburbanas en donde se localizan los 816 almacenes ya mencionados, constituidos por 684 propios, 118 rentados y 14 gra-- tuitos. De los 684 propios desde el punto de vista de su construcción:

-
- (11) La reestructuración de CONASUPO , amplió el universo de atención de CEBONCA a la capacitación interna y global del Sistema, no se incluyen objetivos debido a que aún no se publican.

el 68% son de mampostería; un 17% de concreto; un 7% de tejaván; un 6% de lámina y el 1% tipo silos.

3.9.1. DISTRIBUCION GEOGRAFICA. (BORUCONSA)

Para fines de una mejor operación, BORUCONSA ha dividido su res de almacenamiento en diez regiones que agrupan las diversas entidades del territorio nacional.

I Región Noroeste. Comprende los estados de Baja California Norte, Baja California Sur, Sonora y Sinaloa; cuenta con un total de 41 unidades de almacenamiento de las cuales - 35 son de tipo bodega y las 6 restantes tipo cono. Estas unidades representan tan sólo el 0.9% en relación al número total de almacenes de la Filial, cabe señalar como característica sobresaliente con respecto a la distribución, que en Sinaloa se concentra el 80% de los almacenes de la región (27 bodegas y 6 tipo cono).

II Región Norte. Esta región se compone por los estados de Chihuahua y Durango, cuenta con un total de 770 almacenes de los cuales 492 son de tipo bodega y 278 tipo cono, y representan el 16% del número total de almacenes de la Filial. En esta región la distribución por entidad es de un 54% para Durango y un 46% para Chihuahua.

III Región Noreste. Se integra por los estados de Nuevo León-Coahuila y Tamaulipas, en donde se ubican 21 bodegas que representan tan solo el 0.4% con respecto al total de almacenes. De los tres estados mencionados, Tamaulipas concreta el 76% de las bodegas, (16 bodegas).

IV Región Occidente. Esta región comprende los estados de Jalisco, Nayarit y Colima; cuenta con 667 unidades de almacenamiento divididas en 491 bodegas y 176 conos; que --

representan el 14% del total de almacenes de BORUCONSA. Cabe destacar -- que los tres estados de la región, en Jalisco se concentra el 83% de almacenes (402 bodegas y 154 conos).

V Región Centro Norte. Se compone por los estados de San -- Luis Potosí, Aguascalientes y Zacatecas, cuenta en la actualidad con 708 almacenes, de los cuales 509 son bodegas y 199 tipo cono, que significan un 19% con respecto al número total de almacenes de la Filial. En esta región la distribución por entidad se concentra en un 61% en el estado de Zacatecas (356 bodegas y 79 conos).

VI Región Centro. Comprende las entidades federativas de Michoacán, Guanajuato y Querétaro, que en conjunto suman -- 738 unidades de almacenamiento, divididas en 415 bodegas y 323 conos, mismas que representan el 16% del total de unidades.

VII Región Oriente. Esta región se conforma por los estados -- de Puebla, Hidalgo, Veracruz y Tlaxcala, en donde se localizan 827 unidades de almacenamiento, de las cuales 360 -- son bodegas y 467 tipo cono, representando el 18% del total de almacenes.

VIII Región Centro Sur. Comprende los estados de Guerrero, Morelos y Estado de México, cuenta con 535 unidades de almacenamiento, compuestas por 370 bodegas y 165 conos que -- significan el 11% del total de unidades. Cabe destacar -- que en el Estado de México se concentra el 81% de almacenes de la región (298 bodegas y 135 conos).

IX Región Peninsular. Se integra por los estados de Campeche, Quintana Roo y Yucatán, en donde se localizan tan solo 17 bodegas, que representan el 0.4% con respecto al número -- total de almacenes de la Filial.

X Región Istmo. Se compone por los estados de Oaxaca, Chia-

pas y Tabasco, cuenta con un total de 369 unidades divididas en 253 bodegas y 116 conos, teniendo una participación del orden del 8% en relación al total de almacenes de BORUCONSA. En esta región la distribución por entidad se concentra en un 68% en el estado de Chiapas, (186 bodegas y 66 conos).

3.9.2 DISTRIBUCION GEOGRAFICA (ANDSA)

Por otra parte, Almacenes Nacionales de Depósito, para fines y efectos de una mejor operación, agrupa las diversas entidades en donde se encuentra operando, en siete sucursales de la siguiente manera:

- I Sucursal Pantaco. Se ubica en el Distrito Federal con un total de 121 bodegas, de las cuales 120 son propias y una rentada, representando el 15% en relación al número total de almacenes operados por ANDSA.
- II Sucursal Occidente. Se integra por los estados de Colima, Jalisco y Nayarit, que en conjunto suman un total de 100-bodegas de las que 95 son propias y 5 rentadas, significando el 14% de la red total de almacenamiento de ANDSA. Cabe señalar que en esta sucursal, el estado de Jalisco concentra el 88% del número total de bodegas (83 propias y 3 rentadas).
- III Sucursal Noreste. Comprende los estados de Chihuahua, Coahuila, Durango, Nuevo León y Tamaulipas, que en conjunto operan un total de 182 unidades de almacenamiento, de las cuales 142 son propias, 4 gratuitas y 36 rentadas, este número de bodegas significan el 21% en relación al total de unidades de almacenamiento de ANDSA. La distribución del número de bodegas por estado en esta sucursal es de la siguiente manera: Coahuila 37% (52 propias y 5 gratuitas), Tamaulipas 26% (38 propias, 7 rentadas y 4 gra-

tuitas).

IV Sucursal Noroeste. Se integra por los estados de Baja California Norte, Baja California Sur, Sinaloa y Sonora, -- cuenta con un total de 88 almacenes de los cuales 76 son propiedad de ANDSA, dos gratuitos y 10 rentados; el número de bodegas localizadas en esta sucursal representa el 11% con respecto al número total de esta almacenadora. Los estados con mayor número de bodegas son: Sonora con 41% (34 propias, 4 rentadas y 1 gratuita); y Sinaloa con el 40% (30 propias).

V Sucursal Sureste. Comprende los estados de Campeche, Chiapas, Tabasco, Yucatán y Quintana Roo, que cuentan con un total de 86 unidades de almacenamiento desglosadas de la siguiente manera: 75 propias, 5 rentadas y 6 gratuitas; - el número total de bodegas de esta sucursal representa el 11% del total de ANDSA, concentrándose en 65% en el estado de Chiapas, con 49 bodegas propias y 3 rentadas.

VI Sucursal Centro. En esta sucursal se incluyen los estados de Aguascalientes, Guanajuato, Hidalgo, Estado de México, Michoacán, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas, suma un total de 133 unidades de almacenamiento con las siguientes características: 107 son propiedad de ANDSA, 25 rentadas y 1 gratuita. El total de bodegas de esta sucursal representa el 16% del total de bodegas.

3.10 TRANSPORTES

Al igual que los otros aspectos ya abordados, el servicio de transporte implica estudios logísticos y un elevado grado de coordinación entre las áreas operativas, como consecuencia de la enorme movilización en volúmen y distancias que debe realizar CONASUPO en cumplimiento de sus objetivos en todo el país, tanto en lo referente a la recepción y distribución de productos de origen nacional, como los de importación, en su caso.

3.10.1 TRANSPORTE NACIONAL

No existe ningún medio que por sí solo pueda satisfacer las necesidades de CONASUPO en materia de transporte; por lo tanto se acude al ferroviario, carretero y marítimo.

Por ser el ferrocarril el medio más económico, es el que utiliza el Sistema en primer término.

70,000 furgones-viaje realizó CONASUPO en 1981 para llevar mercancías por ferrocarril desde los centros de recepción a los concentraciones, almacenamiento y distribución. Sin embargo, la red ferroviaria nacional no toca todos los puntos clave donde opera CONASUPO, lo que obliga a acudir a otros medios supletorios. Además el tener que canalizar el 70% de los productos hacia la altiplanicie, a una altura de 2,000 metros sobre el nivel del mar -necesitándose a menudo la fuerza de ocho locomotoras -juntas- convierte el acarreo en una operación lenta y no dúctil.

Es por ello que CONASUPO contrata también con todas las líneas registradas ante la Secretaría de Comunicaciones y Transportes a través de -- asociaciones de concesionarios agrupados en "Centrales de Servicios de -- Carga". Las centrales cuentan con administradores únicos, con los que la Institución trata lo referente al número de vehículos que necesita, la -- ruta por donde deben de ir; los tiempos necesarios y el costo, con lo -- que se evita una contratación individual o por flotillas que dificulta--

rían la operación.

El primer análisis de la demanda de unidades se determina con base en los programas de compra de los diferentes productos y los correspondientes centros de recepción en todo el país. No obstante, la mecánica diaria llega a modificar el plan original por imprevistos y problemas ca suísticos que se deben resolver de inmediato. En este sentido las Filiales ANDSA y BORUCONSA plantean a la Gerencia de Transportes sus necesidades diarias para eliminar saturaciones en la capacidad de almacenaje, que lesionan la fluidez indispensable para desahogar los volúmenes recibidos y enviarlos a centros con mayor capacidad operativa; es, por tanto, a través de las Filiales mencionadas como se efectúa el control de tránsito de una bodega a otra. Para ello, los jefes de almacenes expiden las formas T.S.D.-1 o T.S.D.-2, según se trate de viajes entre bodegas de la misma Filial o de una Filial que remite a la otra que recibe. Asimismo, los propios jefes de almacén expiden órdenes de pago a fin de que los transportistas cobren el importe de sus fletes ante las instituciones bancarias del país.

Es frecuente tener que canalizar unidades tanto ferroviarias como de autotransporte en determinado momento hacia un punto clave, provocándose reajustes en los dispositivos previos, a fin de resolver situaciones de emergencia. En tales condiciones los cálculos logísticos y estratégicos adquieren dimensiones extraordinarias por tratarse de movimientos masivos expuestos a retrasos contingentes.

Se cuenta, adicionalmente, con el servicio marítimo nacional, cuando así se requiere, de puntos como Matamoros o Tampico hacia el sureste o viseversa; caso similar se produce en el área del Pacífico; entonces convergen en los sitios de embarque y recepción los tres medios con el fin de suprimir retrasos, abatir costos, y hacer que la mercancía llegue a su destino en el menor lapso posible.

3.10.2 TRANSPORTE INTERNACIONAL

En los años en que se registra déficit en la producción nacional con respecto a las necesidades de la demanda, CONASUPO acude a los mercados internacionales a fin de importar los volúmenes faltantes. En tales circunstancias el transporte juega un papel prioritario, ya que de los puntos de internación al país es preciso trasladar los productos hasta los centros de concentración y almacenamiento, así como proceder a la distribución de la mercancía hacia los lugares de consumo.

Como dato ilustrativo puede señalarse que, en lo referente al transporte de productos provenientes del exterior, se canalizaron, a través del medio ferroviario dentro del país, volúmenes que crecieron en 1980 en un 1,396% en relación con el año de 1976, y aún esto resultó insuficiente, por lo que se acudió al servicio de autotransporte, que tiene cada vez una mayor incidencia; en efecto en 1979 representó el 45% del transporte de productos de importación; en 1980, ascendió al 56%, y en 1981 al 60% de las importaciones efectuadas por CONASUPO.

El panorama adquiere su dimensión cabal cuando se considera que el movimiento de mercancías es efectuado por CONASUPO mediante la contratación de servicios a dependencias y asociaciones ajenas al propio Sistema, las que no siempre cuentan con los recursos que requiere CONASUPO.

Existe otro factor en este sentido; en materia de autotransporte CONASUPO contrata camiones bajo el rubro de fletes de 5a. clase, por ser el más económico; pero este ahorro representa, en ocasiones, un servicio deficiente por parte de los concesionarios, toda vez que éstos prefieren ocupar sus unidades con clientes particulares, quienes por no perseguir un fin social, están dispuestos a pagar cuotas más elevadas en la satisfacción de sus intereses personales.

CAPITULO IV

IMPORTANCIA DE LA COMERCIALIZACION, DISTRIBUCION, ALMACENAMIENTO Y TRANSPORTE DE PRODUCTOS BASICOS PARA EL ABASTO Y CONSUMO POPULAR

Dentro de éste capítulo se sugerirán algunas posibles alternativas - de solución a los problemas que se apreciaron durante la investigación -- realizada.

Es por varias razones a lo que me despertó el elaborar esta investigación de una manera más a fondo, siendo una de ellas, que al ingresar a - laborar dentro de la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONA--SUPO), fué mi inquietud el conocer que porcentaje o con cuanta veracidad se cumplieran los objetivos y políticas del Sistema, y con que frecuencia - se llevan a la práctica; esta fué una de las causas por las cuales empecé a conocer la manera en que operaba la Institución, me interesó lo suficiente como para introducirme más a fondo para confirmar lo que en la realidad este Sistema tan complejo maneja tanto a nivel institucional como - nacional.

Conforme avanzaba la investigación, me era más interesante y es por esto que de tan complejo que venía siendo ésta, los puntos a desarrollar - que en un principio, hasta cierto punto me parecieron lo bastante sencillos, pero una vez teniendo la información y documentación que me fué posible recabar, siendo ésta tan extensa que me ví en la necesidad de darle una mejor uniformidad o lineamiento conciso y a la vez interesante a dicha investigación; debido a los resultados me tuve que decidir por ciertos aspectos que abordan el general del tema y los principales aspectos que hicieran referencia al Sistema.

4.1 LA COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS BASICOS Y POSIBLES ALTERNATIVAS

Aunque el tema de esta investigación aborda un panorama lo bastante amplio solamente hice referencia a ciertos aspectos como lo es la comercialización de productos básicos que es un aspecto importante -siendo ésta una de los principales preocupaciones que el Sistema tiene a su cargo- debido a que la Compañía Nacional de Subsistencias Populares maneja casi en su totalidad los productos alimenticios a nivel nacional, aún dentro del concepto de comercialización; el Sistema por su basta complejidad ha descuidado aspectos básicos como lo es el de abastecer y proporcionar a las clases desprotegidas (marginadas), los alimentos necesarios para el sustento diario de las mayorías, y dando lugar a que los productos de -- primera necesidad no puedan llegar a todos aquellos que por diversas -- causas no se abastecen de lo primordial para asegurar su alimentación oportuna.

Este aspecto se ha descuidado como resultado al crecimiento demo-- gráfico, es decir, el aumento excesivo de la población, que crece a un ritmo bastante acelerado, es por esto que el Sistema cumple con sus objetivos de acuerdo a su capacidad de operación, y que cada día que transcu rre es menor el cumplimiento de sus acciones y su campo, como resultado- es aún mayor, es por esta razón que se encuentra como simple regulador - del mercado, teniendo su intervención por parte del Estado para poder cubrir las principales necesidades de la población.

Los antecedentes del problema antes mencionado se deben principal- mente a:

- La insuficiencia en la producción, la intermediación excesiva, y la falta de productividad, que dan por resultado- altos precios al consumidor.
- Por otra parte, la altamente inequitativa distribución -- del ingreso hace aún más difícil el acceso a algunos pro- ductos básicos de un alto porcentaje de la población.

Como una solución al problema antes descrito, se ha recurrido a los subsidios, en algunos casos aplicados por tiempos excesivamente largos, - que no siempre benefician a la población mayoritaria del país, y sí en - muchos casos distorsionan gravemente la producción y el consumo.

Su aplicación irrestricta en zonas urbanas, ha propiciado también - el excesivo grado de concentración de la actividad económica y política - dentro de los conglomerados urbanos.

La falta de organización en la actividad económica, la presencia de monopolios y oligopolios, la influencia externa de patrones de consumo - ajenos a nuestra ideosincracia, son también una característica del sistema que produce los productos básicos.

Dentro de las posibles alternativas sugeridas se tienen:

- Fijarse metas de inversión a realizar en cada uno de los - Sectores que comprenden los productos básicos (alimenta-- ción, vivienda, medicamentos y ropa), asegurando así de - esta manera la capacidad instalada en los considerados -- sean suficientes para satisfacer la demanda.
- Realizar campañas para mejorar la eficiencia en la producción y la comercialización de productos básicos vía los - instrumentos operativos del Estado y la concertación de - acciones con el sector social.
- Actualizar los instrumentos legales, ya que las modalida-- des presentes del mercado actual de los productos básicos en nuestro país, difiere enormemente de los establecidos - en el marco jurídico vigente.
- Agilizar mecanismos de crédito oportunos para el pequeño - y mediano comercio y productor industrial.
- Incrementar el almacenamiento especializado, principalmente el de los frigoríficos para la conservación de productos perecederos.

4.2 LA DISTRIBUCION DE PRODUCTOS BASICOS Y POSIBLES ALTERNATIVAS

Por otro lado, la distribución al menudeo, es probablemente donde el Estado más ha avanzado para asegurar en forma directa el abasto popular a la población marginada de zonas urbanas y rurales.

El crecimiento de los instrumentos de comercialización del Estado ha sido muy acelerado, contando actualmente con una red de distribución, con penetración nacional, que podrá asegurar a las clases marginadas el abasto de los principales productos básicos no perecederos en lugares -- donde siempre habían llegado los productos con mucha intermediación y -- altos precios.

La red de distribución contará con una importante penetración y magnitud para incidir en la regulación del mercado, siendo todavía insuficiente para responder a las necesidades de la población, es necesario modernizar los programas del pequeño comercio y del mercado público, dando como consecuencia verdaderas unidades comerciales modernas, para que de esta manera se proceda llevar productos perecederos a las zonas marginadas urbanas y sobre todo a la población rural.

Como resultado a lo antes expuesto se considerarán las siguientes observaciones:

- Garantizar el abasto de productos básicos a precios bajos, permitiendo a la población el acceso a los mismos sin especulación y acaparamiento.
- Dar lugar a una participación abierta a todos los Sectores dándoles a conocer la forma de opción a participar en los proyectos concretos de la comercialización de los productos básicos.
- Es indispensable una mayor participación del Estado en el Proceso del abasto, no permitiendo con esto que el Estado se haga cargo de desarrollar todos los proyectos que se requieren, sino que el Estado se responsabilice de que to

dos ellos se lleven a cabo.

4.3 EL ALMACENAMIENTO Y POSIBLES ALTERNATIVAS

Por lo que se refiere al almacenamiento se procederá a integrar:

- Un sistema oficial, que opere, dirija y coordine, para que de esta manera dicho sistema dé la necesaria congruencia bajo los imperativos de unidad de mando y dirección.
- Situar estratégicamente los centros de acopio, a manera de red, por zonas de influencia cercanas a las zonas de producción, equipados con medios idóneos para el manejo de las mercancías y equipo especializado para su transportación a centrales de abasto.
- Establecimiento de normas comerciales y control de que servirán, además, para la recepción, clasificación y valorización del producto.
- Es de gran importancia que las centrales de abasto deben estar localizadas en los centros de consumo natural, de los diversos productos y reunir las condiciones mínimas necesarias para asegurar la adecuada recepción, almacenamiento, conservación y comercialización de éstos productos.

4.4. EL TRANSPORTE Y POSIBLES ALTERNATIVAS

Por último, y en lo que se refiere al sistema de Transporte, éste -- debe de estructurarse a partir de un diagnóstico que considere la ubicación geográfica de los centros de captación, almacenamiento, conservación y abasto, así como de la red carretera, ferroviaria y portuaria que existe en torno al amnejo de los mismos.

Con base en ello se podrán definir la estrategia y metas cogruentes.

Y en base a lo anterior se puede establecer:

- El equipo ferroviario para la transportación de perecederos a mediano plazo, es insuficiente.

Es por ello que la solución de las deficiencias cualitativas y cuantitativas del transporte ferroviario es estructural, y no factible de solución en el corto plazo, permitiéndome sugerir:

- Para productos perecederos a corto plazo:

Agilizar su movilización a base de autotransporte acondicionado con equipo de refrigeración y paralelamente, definir las estrategias que pudieran contemplar la orientación para crear las condiciones de empleo de otros modos.

- Para la transportación de productos básicos en su conjunto:

Integrar un sistema nacional con características lógicas, y que esté coordinado por una adecuada dependencia competente en la materia, a efecto de optimizar el empleo de todo tipo de transporte terrestre.

CONCLUSIONES

. Alimentos para el pueblo, es proporcionar a todos los habitantes del país una alimentación suficiente, adecuada y a precios razonables.

Es por esto que a través de esta investigación se ha venido contemplando la importancia de la comercialización de productos básicos, que seguirá siendo una de las prioridades nacionales, ya que un pueblo que no está bien alimentado no es un pueblo que pueda abordar con energía y con dignidad las grandes tareas del desarrollo.

Siendo la alimentación adecuada y suficiente algo vital para el ser humano y condición previa para su desarrollo físico e intelectual, puede afirmarse que no se alcanzará la justicia social si no se dan pasos fundamentales en este campo y que todos los esfuerzos económicos del Estado en concordancia de la salud, la educación y la seguridad social, se verán disminuidos sus esfuerzos en forma importante y que las metas que se pretenden, no serán significativas, si no se establecen y se atienden con su debida prioridad.

Como una conclusión lo bastante acertada de los estudios realizados, se necesita el esfuerzo cooperativo y solidario de los campesinos para lograr una mayor productividad en el campo y de esta manera también la participación total del Estado para aumentar la disponibilidad de alimentos.

Para esto también es necesario una ponderación acertada entre una intervención adecuada del Estado y los mecanismos del mercado, es decir aplicado de una manera al problema de los abastos y de la alimentación popular.

Hay que aumentar, la coordinación y eficacia de los instrumentos de estímulo y apoyo a la pequeña y mediana industria, tales como la asesoría técnica, investigación tecnológica, el extensionismo industrial, crédito preferencial, los estímulos fiscales, apoyos de capital, capacitación y -

adiestramiento, apoyo en compras del sector público y programas de productividad, conforme a un esquema de prioridades que resulte de diagnósticos más afinados por ramas y por productos.

El Gobierno deberá afrontar planificadamente su desarrollo industrial en alimentos, pilar fundamental dentro de una política integral de esta materia y ante una realidad que ha dejado la mayor responsabilidad en la producción de básicos en manos del Estado.

La comercialización es un rubro estratégico de una adecuada política alimentaria.

El productor agrícola por razón natural busca comercializar su producto en las mejores condiciones posibles en los mercados y aprovecha -- las coyunturas de éstos para obtener las mayores ventajas.

Los problemas de modernización que afronta el comercio en sus distintos niveles son responsabilidad que deben afrontar conjuntamente el Estado y los particulares con ayuda de los productores.

Procurar una distribución equitativa de los alimentos entre familias entre grupos y clases sociales y entre regiones de la República, reduciendo al mínimo la intermediación comercial dependiendo del tipo de productos y de los lugares, es una necesidad que responde a ideas de justicia social.

El proporcionar alimentos al pueblo requiere de un moderno sistema nacional de centrales de abasto, provisto de buenos mecanismos de información.

Estos mecanismos ayudarán a combatir el acaparamiento, la especulación y la explotación de productores y consumidores y de comerciantes -- entre sí.

El Estado debe de seguir protegiendo a los consumidores económicamente más débiles garantizándoles su abasto de productos básicos a precios razonables y ofertándolos en lugares cercanos a sus domicilios, aprovechando su propia infraestructura, las tiendas de organizaciones --

sindicales y las ventajas que ofrezca el comercio privado eficiente.

Existe sin embargo, la necesidad de proteger lo fundamental para la vida: una alimentación suficiente y adecuada para desarrollarse como ser humano, para educarse bien, para mejorarse física e intelectualmente.

BIBLIOGRAFIA

ACTAS CONSTITUTIVAS, Actas Constitutivas DICONSA, CECONCA, BORUCONSA, IMPECSA y del Fideicomiso Comisión Promotora para el Mejoramiento social.

BARTELS, Robert, Journal of Marketing, citado en "Introducción a la Comercialización". s/a Ed. Trillas, 1973.

BARKIN, David y Suárez, Blanca, El Complejo de Granos en México. Centro de Eco-desarrollo. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales.(ILET).

BRAVO, Gilberto, Desinfectación de Bodegas. Comparación de cuatro -- insecticidas usados en la desinfectación de bodegas para granos almacenados. Volúmenes I-XII, 1967.

CARDOSO, Víctor y Correa, Guillermo, "El S.A.M. olvidó el poder encarcerador de las Transnacionales". Rev. Proceso No. 269, Nov. 30, 1981.

CHRISTENSEN, C.M. y Col., Que tan exacto es un aparato medidor de humedad, Agricultura Técnica en México, Secretaría de Agricultura y Ganadería, 1960, México.

CHAVEZ, Adolfo, "Nutrición, Problemas y Alternativas". México, Ed. Siglo XXI. México, 1979.

CHAVEZ, Adolfo y Ramírez Hernández, Juan, Un exámen de los abastecimientos de alimentos en México. Instituto Nacional de Nutrición, México, 1980.

- CONASUPO, Conasupo 1970-1976, Comercialización, Industrialización y Distribución Social de Subsistencias Populares, Conasupo, 1981.
- CONASUPO, Decreto que crea el Organismo Público Federal Descentralizado, publicado en el Diario Oficial de la Federación el día 1° de abril de 1965.
- CONASUPO, Gaceta Conasupo, No. 34. Septiembre, 1981.
- CONASUPO, Documento sobre Objetivos, Políticas, Programas y Acciones de CONASUPO en el Comercio Agropecuario. México, 1980.
- CONASUPO, Manual General de Organización.
- CONASUPO, Revista Sistema No. 2. Septiembre-Octubre, 1981.
- COPLAMAR, Mínimos de bienestar, Tomo 2, Alimentación, Presidencia de la República, 1979.
- DIAZ BALLESTEROS, Enrique, "Acción Reguladora de la CONASUPO", Nacional Financiera. El Mercado de Valores, Junio 9, 1980.
- DIAZ BALLESTEROS, Enrique, "Cinco años de realización del Pueblo de México", Avances y Resultados en el Abasto y el Comercio de Productos Básicos Alimenticios en el Quinquenio 1977-1981, Octubre, 1981.
- DIRECCION NACIONAL DE NUTRICION, Valor nutritivo de los alimentos, Tablas de uso práctico, Publicaciones de la Dirección Nacional de Nutrición, México, 1974.

- FAJNZYLBBER, Fernando y Martínez, Trinidad, Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Fondo de Cultura Económica. México, 1976.
- LAMARTINE, Y. Paul, El Campo Mexicano. Tomos I y II. Ed. El Caballito. México, 1978.
- LEY DE FOMENTO AGROPECUARIO Y FORESTAL. Editores Unidos Mexicanos, S.A. México, 1981.
- MATUS, Carlos, Estrategia y Plan. Ed. Siglo XXI. México, 1972.
- NAFINSA, La Economía Mexicana en Cifras. Nafinsa.
- RAMIREZ GENEL, Marcos, Almacenamiento y Conservación de Semillas Oleaginosas. Chapingo. México, 1961.
- RAMIREZ GENEL, Marcos, Infestación de Campo por Insectos de Granos Almacenados. A.T.M. México, 1960.
- SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO, Plan Global de Desarrollo, 1980-1982. Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1980.
- S.P.P.- CONAPO, Datos Básicos sobre la Población de México, 1980-2000, México, 1981.
- ZUBIZARRETA, Armando, F. La Aventura del Trabajo Intelectual. Cómo Estudiar e Investigar. Fondo Educativo Interamericano. México, D.F., 1983.