

57  
2ij



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Economía

PROPOSICION DE UN SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS  
DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS  
EN MEXICO.

TESIS PROFESIONAL

Que para obtener el título de  
Lic. en Economía

PRESENTA

MAURICIO GONZÁLEZ GONZÁLEZ

México, D.F.

AÑO 1987



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **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.

## P R E F A C I O

Al examinar los diversos estadios de la vida económica de las sociedades, el proceso de intercambio adquiere especial relevancia al caracterizar su grado de evolución y desarrollo. -- Proceso que se verá impulsado por el avance de la división social del trabajo y de la especialización, al promover las relaciones de intercambio y al comercio cuando los productos objetos de compra-venta son destinados al mercado, desde sus -- formas más rudimentarias hasta las más sofisticadas y complejas.

El comercio, definido en un sentido general como un proceso a través del cual la sociedad se organiza para que bienes materiales y servicios fluyan de quienes los producen a quienes -- los consumen, esencialmente es un proceso histórico que surge en la fase económica del intercambio. El sistema por medio -- del cual se da, se ve influido por factores, aunque ajenos a la actividad, de orden político y cultural, coyunturales, de carácter regional, etc., que lo afectan y obran de manera decisiva en su eficiencia.

Paralelamente al desenvolvimiento de las actividades económicas y de las necesidades sociales de la comunidad, la comercialización que se inicia desde el momento en que comienza el proceso de producción para el consumo, debe de irse adaptando a las circunstancias que así lo exijan para no constituirse -- en cuello de botella que frene y obstaculice el desarrollo económico. Un proceso deficiente de comercialización lleva con -- sigo el control del mercado en el origen y destino de los -- productos por una multitud de intermediarios innecesarios que

los acaparan con fines de carácter especulativo para fijar -- precios a niveles de irracionalidad con los consecuentes dete riores del ingreso de la población.

La inversión de un proceso de tal naturaleza plantea la necesi dad de integrarlo vertical y horizontalmente al reducir las etapas de intermediación y asociar a los productores y comerc iantes a fin de aumentar su escala de operación, a la vez - que ampliar la infraestructura (comunicaciones, transportes, centros de almacenamiento, empacadoras, etc.) y la implanta ción de nuevos centros de mercadeo.

Aún persisten como viejas rêmoras heredadas del mundo prehis pánico y epoca colonial, el tianguis, la feria, la alhondiga, plazas municipales, centros informales o tradicionales de -- abasto junto al mercado especializado y el gran establecimien to comercial con una amplia y variada gama de mercancías, don de las formas más complejas de intercambio coexisten con el - trueque.

Problemas socio-culturales como el caciquismo, tributos y al cabalas practicadas desde tiempos inmemoriales que se extien den en vastas zonas del territorio nacional, sobre todo en el sureste.

Así, la instrumentación jurídica expresada en leyes, reglamen tos, decretos, circulares, etc.-lejos de ser congruentes y -- con unidad de objetivos ha propiciado un comercio ineficiente y caro que se opone a la expansión productiva y del consumo.

Ante la necesidad de romper con las estructuras tradicionales de la comercialización de los productos alimenticios de ori gen agropecuario que se han tornado en caducas y obsoletas pa ra irradiar sus efectos perniciosos en el desarrollo económi-

co del país, se propone el establecimiento del sistema que --  
nos ocupa, fruto modesto de largas jornadas en el campo y el  
gabinete y de las consultas continuas con mi maestro y amigo  
Daniel Dardón Monzón a quien he de agradecer sus valiosas -  
orientaciones como director del presente trabajo.

PROPOSICION DE UN  
SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS  
DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS  
NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS  
EN MEXICO

PROPOSICION DE UN  
SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS  
NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS  
EN MEXICO

INTRODUCCION . . . . .	1
C A P I T U L O 1	
EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN MEXICO. . . . .	4
1.1 LA DEMANDA. . . . .	4
1.1.1 LA DEMANDA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS. . . . .	5
1.1.2 LA POBLACIÓN Y EL CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO . . . . .	5
1.1.3 NECESIDADES DE ALIMENTOS POR PERSONA . . . . .	8
1.1.4 INGRESO DE LOS CONSUMIDORES. . . . .	12
1.1.5 EL PRECIO DE LOS ALIMENTOS . . . . .	25
ALGUNAS CONSIDERACIONES DE CARACTER - GENERAL. . . . .	34
1.2 LA OFERTA . . . . .	39
1.2.1 EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 1900-1965. . . . .	39
1.2.2 EL DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO 1970-1985. . . . .	48
1.2.3 PRODUCTIVIDAD AGROPECUARIA . . . . .	86
1.2.4 RENDIMIENTOS FÍSICOS POR HECTÁREA. . . . .	94
1.2.5 TASA DE EXTRACCIÓN GANADERA. . . . .	99
1.2.6 REGIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN . . . . .	104
1.2.7 OFERTA DISPERSA. . . . .	112

## CAPITULO 2

## COMERCIALIZACION, COSTOS Y EFICIENCIA. . . . . 115

2.1	COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE ORIGEN - AGROPECUARIO . . . . .	115
2.2	MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN . . . . .	118
2.3	EFICIENCIA DE LA COMERCIALIZACIÓN. . . . .	119
2.4	POSIBILIDADES DE REDUCIR LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN . . . . .	120
2.5	ALMACENAMIENTO . . . . .	121
2.6	NORMAS DE CALIDAD . . . . .	125
2.7	LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO . . . . .	127
2.8	EL SISTEMA DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA CENTRAL DE ABASTO DE LA CIUDAD DE MÉXICO . . . . .	130
2.9	MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN (CASO PRÁCTICO) . . . . .	137

## CAPITULO 3

AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACION  
EN LAS REGIONES PRODUCTORAS Y CENTROS DE CONSUMO . . 140

3.1	COMERCIALIZACIÓN EN LAS ZONAS PRODUCTORAS. . . . .	140
3.1.1	PRODUCTORES . . . . .	142
3.1.2	CRÉDITO . . . . .	145
3.1.3	MODALIDADES DE VENTA . . . . .	149
3.1.4	COMPRADORES EN LAS ZONAS PRODUCTORAS. . . . .	154
3.1.5	TRANSPORTISTAS. . . . .	159
3.2	COMERCIALIZACIÓN EN LOS CENTROS DE CONSUMO (CIUDAD DE MÉXICO) . . . . .	164
3.2.1	AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACIÓN EN LA CENTRAL DE ABASTO . . . . .	165
3.2.2	AGENTES QUE INTERVIENEN EN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE VENTA AL DETALLE . . . . .	169



## CAPITULO 4

	COMERCIALIZACION DE GANADO BOVINO . . . . .	175
4.1	EL MERCADO DE BECERROS PARA LA ENGORDA . . . . .	178
4.2	EL MERCADO DE GANADO Y CARNE PARA EL - CONSUMO NACIONAL . . . . .	182
4.3	COMERCIALIZACIÓN EN LAS PEQUEÑAS LOCA- LIDADES. . . . .	183
4.4	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN PEQUE- ÑAS LOCALIDADES. . . . .	184
4.5	COMERCIALIZACIÓN EN GRANDES CENTROS - URBANOS. . . . .	185
4.6	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL GANADO BOVINO . . . . .	186
4.7	LA COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE. . . . .	187
4.8	COMERCIO DE CARNE AL DETALLE . . . . .	188
4.9	COMERCIO DE VÍSCERAS . . . . .	190
4.10	EMPACADORAS TIPO INSPECCIÓN FEDERAL . . . . .	191
4.11	ORGANISMOS REGULADORES . . . . .	192
4.12	CORTES DE CARNE EN CANAL . . . . .	193
	SÍNTESIS Y CONCLUSIONES CAPÍTULOS 1, 2, 3 Y 4 . . . . .	196

## CAPITULO 5

	EL SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS. . . . .	215
5.1	ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES. . . . .	217
5.2	CENTROS REGIONALES DE ACOPIO . . . . .	224
	5.2.1 INFRAESTRUCTURA . . . . .	226
	5.2.2. FUNCIONAMIENTO . . . . .	227
5.3	CENTRALES DE DISTRIBUCIÓN Y ABASTO . . . . .	229
	5.3.1 INFRAESTRUCTURA . . . . .	232
	5.3.2 FUNCIONAMIENTO. . . . .	233
5.4	MERCADOS PÚBLICOS EDIFICADOS . . . . .	238
	5.4.1 ORGANIZACIÓN DE LOS LOCATARIOS. . . . .	240
	5.4.2 INFRAESTRUCTURA . . . . .	240
5.5	SISTEMA NACIONAL DE INFORMACIÓN. . . . .	242
5.6	SISTEMA NACIONAL DE TRANSPORTE . . . . .	246

CUADROS ESTADISTICOS

GRAFICAS

ESQUEMAS

APENDICE ESTADISTICO

ANEXO GRAFICO

BIBLIOGRAFIA

## CUADROS ESTADISTICOS.

1.	ELASTICIDAD INGRESO DE PRODUCTOS GANADEROS Y BASICOS (MÉXICO 1981)	16
2.	TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR DE ALIMENTOS, Y DE LAS REMUNERACIONES Y SUELDOS (1975-1984)	23
3.	CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN AGRICOLA EN MÉXICO (1940-1965)	40
4.	SUPERFICIE IRRIGADA CON OBRAS HIDRAULICAS DEL GOBIERNO FEDERAL (1926-1946 A 1971-1972)	42
5.	INVERSION PUBLICA FEDERAL DESTINADA AL FOMENTO AGROPECUARIO (1926-1930 A 1971-1972)	43
6.	FINANCIAMIENTO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO TOTAL Y AL SECTOR AGROPECUARIO, AÑOS SELECCIONADOS (1945-1972)	44
7.	INDICADORES DE LA AGRICULTURA (1950-1974)	45
8.	TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO (1941-1984)	47
9.	EVOLUCIÓN DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS (1979-1980)	65
10.	MÉXICO: EXPORTACIONES DE BIENES (FOB) (1977-1980)	68
11.	RENDIMIENTOS FISICOS REGISTRADOS EN PROMEDIO DURANTE 1940-1984 POR QUINQUENIOS	94
12.	TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO DE LOS RENDIMIENTOS FISICOS DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS (1940-1984)	95
13.	PRODUCCIÓN Y TASA DE EXTRACCION DE GANADO BOVINO EN MÉXICO (1972-1983)	99
14.	REQUERIMIENTOS TOTALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS (1982-1988)	102
15.	GRADO DE CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA (1981)	106
16.	GRADO DE CONCENTRACIÓN DE CIERTOS PRODUCTOS (1982)	111
17.	VARIACIONES PORCENTUALES PROMEDIO EN EL PRECIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS PERECEDEROS EN LAS DIVERSAS FASES DE INTERMEDIACIÓN	139

## GRAFICAS:

1.	POBLACION TOTAL DE LA REPUBLICA MEXICANA (1930-1990) . . . . .	7
	DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y SUPERFICIE COSECHADA DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN MEXICO (1970-1985)	
2.	MAIZ . . . . .	91
3.	FRIJOL . . . . .	91
4.	TRIGO . . . . .	91
5.	ARROZ . . . . .	91
6.	CEBADA EN GRANO . . . . .	92
7.	SORGO EN GRANO . . . . .	92
8.	ALGODON PLUMA . . . . .	92
9.	AJONJOLI . . . . .	93
10.	ALGODON SEMILLA . . . . .	93
11.	CARTAMO . . . . .	93
12.	SOYA . . . . .	93
13.	INDICES DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE NACIONAL POR GRUPOS DE CULTIVO 1970-1980 (OLEAGINOSAS, IN DUSTRIALIZABLES, FIBRAS) . . . . .	96
14.	INDICES DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE NACIONAL POR GRUPOS DE CULTIVO 1970-1980 (OTROS GRANOS, - FORRAJES, GRANOS BÁSICOS) . . . . .	97
15.	INDICES DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE NACIONAL POR GRUPOS DE CULTIVO 1970-1980 (FRUTAS DE CICLO LARGO, HORTALIZAS, FRUTAS DE CICLO CORTO) . . . . .	98

## ESQUEMAS.

1.	CORTE AMERICANO . . . . .	194
2.	CORTE MEXICANO . . . . .	195

## APENDICE ESTADISTICO.

### CUADROS:

1.	NUMERO DE FAMILIAS POR ESTRATO DE INGRESO FAMILIAR (1975).	249
2.	ESTRUCTURA DEL GASTO PROMEDIO FAMILIAR POR DESTINO DEL GASTO Y ESTRATO DE INGRESO FAMILIAR (1975).	250
3.	CONSUMO MEDIO FAMILIAR POR PRODUCTOS Y ESTRATO DE INGRESO MENSUAL (NACIONAL, URBANO Y RURAL) 1975	251
4.	MEXICO:EVOLUCION DE LOS PRECIOS INTERNOS, VARIACION DE DICIEMBRE A DICIEMBRE Y VARIACION MEDIA ANUAL (1970-1985)	253
5.	PRINCIPALES INDICADORES DEL SECTOR AGROPECUARIO (1970-1984)	254
6.	INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (1970-1985).	255
7.	DESARROLLO DE LOS PRECIOS DE GARANTIA (1970-1986)	256
8.	EXPORTACION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS -- AGROPECUARIOS (1970-1985) enero/diciembre	258
9.	EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB) POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN (1982-1985).	259
10.	EVOLUCION HISTORICA DE LA SUPERFICIE COSECHA DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS EN MEXICO (1970-1985).	260
11.	EVOLUCION HISTORICA DE LA PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS EN MEXICO -- (1970-1985)	261
12.	REGIONALIZACION DE LA PRODUCCION NACIONAL DE LOS CULTIVOS ANUALES DE CICLO CORTO POR LOS CINCO ESTADOS DE MAYOR IMPORTANCIA AÑO AGRICOLA 1981	262

13. REGIONALIZACION DE LA PRODUCCION NACIONAL  
DE FRUTALES Y PLANTACIONES POR LOS CINCO -  
ESTADOS DE MAYOR IMPORTANCIA.  
AÑO AGRICOLA 1981 . . . . . 274
14. EXISTENCIAS Y PRODUCCION PECUARIA NACIONAL  
POR ESTADOS DE ACUERDO A SU DIVISION REGIO  
NAL (1982) . . . . . 283

## ANEXO GRAFICO.

1.- INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO (1970-1985).	286
2.- LEGUMBRES Y HORTALIZAS, FRUTAS	287
3.- ACEITES Y GRASAS, PAN, TORTILLAS, LECHE Y SUS DERIVADOS, HUEVOS	288
4.- OTROS ALIMENTOS, CARNES, PESCADOS Y MARISCOS	289
5.- BEBIDAS NO ALCOHOLICAS, BEBIDAS ALCOHOLICAS, TABACO	290
6.- INDICE DE PRECIOS DE GARANTIA CICLO OTONO INVIERNO (1970-1985)	291
7.- INDICE DE PRECIOS DE GARANTIA CICLO PRIMA VERA-VERANO (1970-1985).	291
8.- PARTICIPACION DE LA BANCA COMERCIAL Y DE DESARROLLO EN EL CREDITO AGROPECUARIO -- (1970-1984).	292

## ESQUEMAS DE LOS CANALES DE COMERCIALIZACION DE:

1.- FRUTAS FRESCAS Y ELABORADAS.	293
2.- PRODUCTOS HORTICOLAS	294
3.- GANADO Y CARNE	295
4.- LECHE.	296
5.- HUEVO	297
6.- FRIJOL	298
7.- MAIZ	299
8.- TRIGO	300
9.- ARROZ	301

PROPOSICION DE UN  
SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS  
DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS  
NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS  
EN MEXICO



## INTRODUCCION

Actualmente el proceso de comercialización de los productos agropecuarios en México acusa graves problemas de índole económico y técnico en todas sus etapas: desde la serie de operaciones que originan su producción y distribución hasta su consumo final. Recargado de intermediarios, el proceso se ha tornado costoso e ineficiente, además de estar caracterizado por una estructura monopólica y monopsónica que ha derivado en bajos precios percibidos por el productor en la venta de sus productos y altas sumas pagadas por esos productos por el consumidor final, con la consecuente disminución de sus ingresos respectivos y sus niveles medios de alimentación.

Así, las actividades primarias se han visto frenadas por los obstáculos que les impone una comercialización ineficiente y cara que ha inhibido, asimismo, la capacidad de compra del consumidor.

Por tanto, en la consecución de un sistema eficiente de mercadeo, que opere a un mínimo absoluto de costos y mermas, se habrá de reconocer que los problemas de la producción, la comercialización, la distribución y el consumo se interfluyen y se afectan por estar vinculados estrechamente, y que la solución a los mismos no podrá ser factible si se omiten o se excluyen los que surjan en sus procesos, sistemas o mecanismos.

En este sentido, se lleva a proponer el establecimiento de un Sistema Nacional de Mercados de Productos Alimenticios, no Elaborados y Semi-elaborados en México, por el que se vincularían las fuentes de producción con los centros de consumo, mediante la organización de los productores; la crea---

ción de los Centros Regionales de Acopio y Centrales de Distribución y Abasto, articulados con los Mercados Públicos -- Edificados, enclavados en las ciudades con altos índices de población.

Concebidos como ejes del sistema, también se exponen los Sistemas de Información de Mercados y de Transportes, ambos de cobertura nacional.

La localización estratégica de los mercados se contempla como un modelo de red logística de distribución y abasto entre el origen y el destino de la producción, cuyos aspectos técnicos, financieros y administrativos habrán de ser atendidos por la Administración Pública Federal, por los Gobiernos Estatales y Municipales en coordinación con los particulares -- que de alguna manera estén involucrados con el problema alimentario nacional.

En el planteamiento del sistema se tomó a la Ciudad de México como ejemplo a seguir, con las modalidades del caso, por otras ciudades de los estados, cuyas condiciones guardan, in cuestionablemente, similitudes en la comercialización y distribución de los productos de referencia, con la particularidad de que se ubican cuatro centrales en las vías de acceso (entronques de carreteras y vías férreas) orientadas por los cuatro puntos cardinales y cercanas al Distrito Federal y -- Area Metropolitana, además de la central ubicada en la Delegación de Ixtapalapa.

El desarrollo del trabajo comprende cinco capítulos en los -- que se presenta, con la amplitud del caso, la problemática -- que enfrentan los productos de origen agropecuario en su producción, distribución, comercialización y consumo para conccluir en el último de los capítulos con el tema que se propone.

Por tanto, en el primer capítulo se examina la situación -- que guardan en el mercado los productos de origen agropecuario en el ámbito nacional a través del análisis de sus variables, con el objeto de identificar los problemas que presentan su producción y consumo.

En el segundo capítulo, al tratar los aspectos económicos y técnicos de la comercialización de los productos, se hace evidente la ineficiencia por la que atraviesa con el objeto de apuntar posibles cambios que le den una mayor racionalidad.

En el tercero y cuarto capítulos, se fija la atención en -- los agentes que intervienen en las zonas productoras y centros de consumo en su papel de comerciantes y distribuidores, así como la influencia que ejercen en el mercado vía precios de compra y venta de los productos en cuestión.

Por último, en el capítulo quinto se concluye con la proposición de un nuevo y moderno sistema integral de mercados -- con el objeto de aportar soluciones viables a los problemas más agudos que afronta la situación alimentaria nacional.

CAPITULO 1

EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS  
EN MEXICO

## CAPITULO 1

### EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS EN MEXICO

#### 1.1 LA DEMANDA

Precisa entender a la demanda como la piedra angular del mercado, el factor estratégico que influye directa y determinan temente sobre las decisiones de producción; olvidarse de este principio, implicaría realizar inversiones antieconómicas de sobre producción o caer en déficits ruinosos que reportarían pérdidas cuantiosas.

Teóricamente la demanda se puede definir como la tabla de -- las diversas cantidades que de una mercancía se realizan a -- sus distintos precios\*, o bien como el deseo que tienen las -- personas por adquirir el producto que a un precio determina -- do compran para satisfacer sus necesidades.

\*Francisco Zamora. "Tratado de Teoría Económica"  
Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1962.

Por ley fundamental de la demanda, se ha de entender que las cantidades demandadas de una mercancía varían en razón inversa a su precio, si las condiciones objetivas y subjetivas no cambian, es decir: cuando las cantidades de mercancías son grandes, sus precios respectivos tienden a bajar y cuando esas cantidades son pequeñas sus precios tenderán a incrementarse.

### 1.1.1 LA DEMANDA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS

Existe una multitud de factores de orden cultural, fisiológico y económico que actúan directamente sobre la demanda y una serie de elementos que se conjugan para conformarla, tales como: la cantidad de consumidores (población); necesidad de alimentos por persona; el ingreso per cápita de la población; los precios de los alimentos, etc.

A continuación, se habrá de hacer un breve análisis de dichos elementos a fin de subrayar su importancia en la producción de los productos agropecuarios y su incidencia en el mercado.

### 1.1.2 LA POBLACIÓN Y EL CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO

Según investigaciones realizadas por el Centro de Estudios Económicos y Demográficos del Colegio de México, la dinámica demográfica nacional, sigue, de acuerdo a la tendencia de dos elementos fundamentales (natalidad-mortalidad), tres etapas en los últimos 150 años; interesa para este trabajo la última que va de 1930 a 1970, por continuarse en éste, el proceso de dinamización poblacional, interrumpido anteriormente por el movimiento revolucionario de 1910.

En un período de aproximadamente 40 años, la tasa de crecimiento se vuelve a duplicar, del 1.7% anual al 3.4% \* y 2.8% para el último censo; en estos niveles de crecimiento los especialistas fijan la atención al considerar que la producción de alimentos debe superarlos o por lo menos igualarlos, pero tal parece que la producción agropecuaria se ha mantenido a la zaga y su ritmo de crecimiento ha sido lento, incluso ha sufrido serios estancamientos y retrasos.

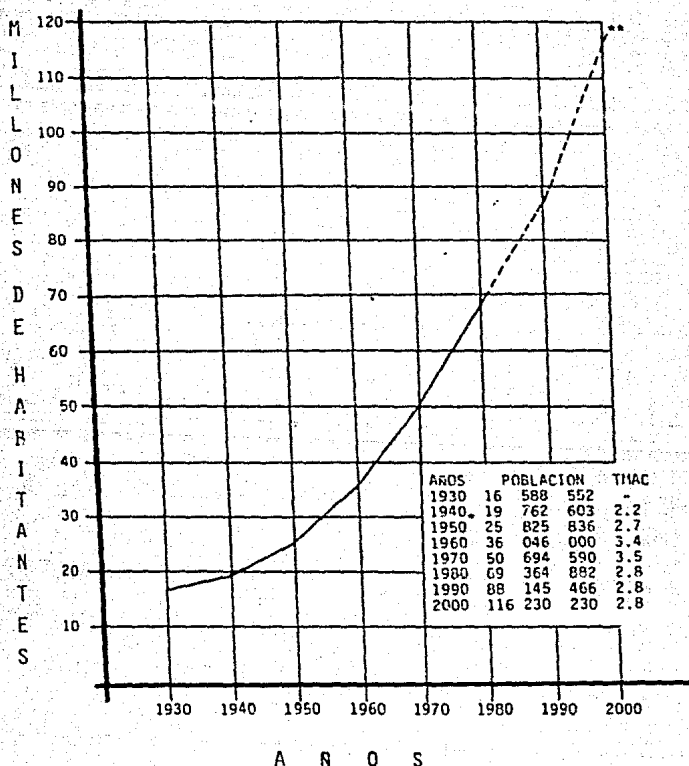
Al hacer las comparaciones de las tasas de crecimiento demográfico con otros países, México observó para la década 1960-1970 una de las más elevadas del mundo, abajo ligeramente de la de El Salvador 3.8% (la más alta de América Latina) mientras que Bolivia, Argentina y Uruguay tuvieron tasas que oscilaron entre 1.2 y 1.7%, Estados Unidos que creció anualmente al 1.1% y los países europeos entre 0.5 y 1.1%.

Con el objeto de hacer frente al problema demográfico, si es que así se le puede considerar el Gobierno Federal ha auspiciado amplias campañas para evitar el crecimiento desmesurado que en este sentido sufre el país; para ello ha creado organismos como el Consejo Nacional de Población en 1974, que de alguna manera ha influido en la solución de este problema, según lo registran los datos del X Censo General de Población y Vivienda practicado en 1980 (ver gráfica).

Se antoja poco probable que en México el proceso de industrialización deprima el crecimiento demográfico como sucedió en Japón y la Unión Soviética, dadas su juventud de población -- (según lo indica la cifra del censo de 1980) las tradiciones

\* Luis Unikel S. "El Desarrollo Urbano de México Diagnóstico e Implicaciones Futuras". Ed. El Colegio de México, México, 1976.

GRAFICA. 1 POBLACION TOTAL DE LA REPUBLICA MEXICANA  
1930 - 1990  
(PROYECCION)



FUENTES: POBLACION TOTAL DE LA REPUBLICA MEXICANA. Econotecnia Agrícola No. 9, SARH. Dirección General de Economía Agrícola.

X Censo General de Población y Vivienda, Secretaría de Programación y Presupuesto, México 1980.

NOTAS:\* Población en base al cálculo de Interpolación con datos definitivos censales.

\*\* Proyección.



religiosas y las resistencias propias de la población mexicana. De continuar con tasas similares de crecimiento, para el año 2000 se habrán sobrepasado los 100 millones de habitantes, según las proyecciones del caso.

### 1.1.3 NECESIDADES DE ALIMENTOS POR PERSONA

Entre las necesidades primarias para la existencia humana, ocupa primordial importancia la de alimentación. El hombre tiene que recurrir a la producción de sus alimentos necesaria e ineludiblemente.

La escasez o abundancia de ciertos alimentos acusa graves problemas nutricionales que redundan en perjuicio del desarrollo de las capacidades físicas e intelectuales del individuo. Una alimentación deficiente, no obstante que permite la subsistencia de la población, no la desarrolla precisamente en forma óptima.

Los países subdesarrollados tradicionalmente han sufrido una subalimentación crónica que se agudiza en los grandes centros urbanos en los llamados cinturones de miseria y en las zonas marginadas del campo. En ellos, la falta de proteínas y calorías registra fuertes deficiencias y la ausencia de dietas balanceadas para la población mayoritaria es simplemente el reflejo de su atraso económico y social.

En un país como el nuestro, al que se le ha caracterizado de acuerdo al grado de su desarrollo, como subdesarrollado, o bien, en vías de desarrollo, resulta difícil establecer dietas balanceadas o normas generales de alimentación para distintos núcleos humanos, localizados y distribuidos por todo lo amplio de la geografía nacional, con diferencias climatológicas pronunciadas y tradiciones alimenticias diferentes.

El déficit alimentario se agrava en cuanto al consumo de proteínas de origen animal contenidas en carnes rojas y blancas, huevo, pescado y lácteos, aunque también sucede lo mismo para aceites y grasas además de cereales. En cambio los tubérculos con gran contenido de almidón y los azúcares son consumidos en cantidades mayores a las requeridas. En nuestro -- país se ha persistido en una dieta tradicional basada en el maíz combinado con otros alimentos, carne, por ejemplo, cuyas proporciones son raquílicas; lo que explica, en parte, - un consumo desproporcionado en calorías en detrimento de las proteínas de origen animal.

No obstante que esa ha sido la tendencia de la población en sus hábitos de consumo alimenticio; en México los patrones de consumo han cambiado durante los últimos 20 años \*. Así, por ejemplo en las áreas rurales han bajado los consumos de maíz y frijol a diferencia de los aumentos que han registrado el pan, pastas, huevo, leche y grasas de cocinar. En las áreas urbanas aunque los cambios han sido más agudos, los hábitos siguen siendo prácticamente los mismos y se han incorporado a la dieta algo más de arroz y huevo.

Lo que ha llamado la atención en los cambios de la estructura de consumo durante las últimas dos décadas, es la forma - explosiva del consumo de productos industrializados de harinas refinadas, azúcar y refrescos, alimentos chatarra calificán algunos.

\* Oficina de Asesores del Presidente. Sistema Alimentario Mexicano. Primer Planteamiento de Metas de Consumo y Estrategia de Producción de Alimentos Básicos para 1980-1982.

A principios de 1980, el Ejecutivo Federal dada la importancia que revestía el problema alimentario nacional, cuya solución adquiría atención prioritaria, anunció la puesta en marcha el día 18 de marzo del Sistema Alimentario Mexicano (SAM) que partía básicamente de la configuración de un perfil resultado de las encuestas practicadas a más de 21 000 familias de 300 comunidades rurales y asentamientos humanos representativos.

La investigación aportó datos importantes en relación al consumo de calorías y proteínas de los encuestados, por ejemplo: en las zonas rurales, un poco más del 90% de la población tenía serias deficiencias de subconsumo calórico y proteico, - es decir, 21' millones de personas, de las que 9.5' millones, aproximadamente, observaban un déficit de calorías grave, - del 25 al 40% del mínimo recomendado por el Instituto Nacional de Nutrición (2,750 calorías y 80 grs. de proteínas diarias por persona).

También se detectaron por lo menos 1' millón de personas en el Distrito Federal con consumos inferiores a las 2000 calorías diarias.

Situaciones que dieron la pauta para la creación del SAM, cuyo propósito sería: resguardar la soberanía nacional con la autosuficiencia en granos básicos; aumentar los ingresos de los campesinos y elevar el nivel de vida de toda la población.

Desafortunadamente la permanencia del SAM fue efímera, tres años. La caída de los ingresos por concepto de la venta de petróleo al exterior, apoyo de primer orden del sistema; las fallas estructurales en aspectos técnicos y administrativos; y las adversidades climatológicas de 1982, fueron principio

y fin para que se abandonara el primer intento de proyecto - alimentario integral..

El 17 de octubre de 1983, se anunció por la nueva administración el Programa Nacional de Alimentación (PRONAL) \* que retomó esencialmente los objetivos del desaparecido SAM al: "procurar la soberanía alimentaria y alcanzar condiciones de alimentación y nutrición que permitan el pleno desarrollo de la capacidad y potencialidad de cada mexicano". lo que se propone cumplir mediante una mayor producción y al mejorar la distribución y comercialización de los alimentos, en beneficio - de los grupos de mayor vulnerabilidad económica cuya atención ha de ser de carácter prioritario; para ello define una población preferente de 6.7 millones de personas en 1984, a diferencia del SAM que tomaba una Población Objetivo Prioritaria de 9 millones de mexicanos en 1980.

Si bien en el SAM se estimaban subsidios \*\* para la producción y el consumo de alimentos, sobre todo de los básicos, con divisas traídas de la exportación petrolera, en el PRONAL se -- disminuye el monto total de éstos y se opta por una política de precios y subsidios que beneficia y estimula las fases importantes de la cadena alimentaria y a los grupos y sectores prioritarios de la población, eliminando gradualmente, aquellos subsidios que no respondan a los propósitos y objetivos contemplados en el programa.

\* Aunada a la puesta en marcha del PRONAL, se creó por acuerdo presidencial la Comisión Nacional Alimentaria, publicado el 17 de octubre de 1983 en el Diario Oficial de la Federación.

\*\* En el lapso de 1970-1980 los subsidios y transferencias pasaron de 16 mil millones de pesos para el primero de esos años y para el último de 428 mil 400 millones de pesos lo que llevó a una tasa media anual del 39%.

Tanto el SAM como el programa referido (PRONAL) plantean muchas interrogantes que se habrán de expresar en posteriores consideraciones.

El 16 de mayo de 1985 el Presidente de la República aprobó el Programa Nacional de Desarrollo Rural Integral (PRONADRI) el cual entró en vigencia el 20 de mayo de ese año, formulado de acuerdo con lo establecido en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988. El documento, recoge la prioridad que debe tener la alimentación en el pueblo mexicano y establece entre sus metas de alimentación y consumo: "...un crecimiento anual en el consumo de alimentos prioritarios del 3%; en bienes manufacturados se propone elevar la participación del 22 al 28% en el gasto total de las familias". En términos del rubro denominado Reactivación Productiva, se propone "...asegurar el abastecimiento de alimentos básicos y materias primas..." tanto para áreas rurales como en los centros urbanos.

Hasta aquí, los proyectos en materia alimentaria que se han propuesto los dos últimos gobiernos del país.

Al final del presente apartado se habrán de señalar algunas consideraciones que se juzgan importantes a ese respecto.

#### 1.1.4 INGRESO DE LOS CONSUMIDORES \*

Para 1968 el Banco de México, S.A. practicó una encuesta de

\* Para elaborar el siguiente apartado, se tomaron como referencia los salarios mínimos de 1970 a 1985 fijados por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos para las zonas económicas en que se ha dividido el país, sobre la base de la estrategia del desarrollo programada para el siguiente año, que entre otras variables incluye el Producto Interno Bruto (PIB); la política antinflacionaria y tributaria; el monto previsto del gasto público; así como los aspectos estructurales y coyunturales que afecten la política económica del país, presentes y en atención a acontecimientos futuros.

ingresos y gastos familiares que arrojó datos sobre el particular por demás interesantes, al 20% más pobre de los estratos socioeconómicos correspondió el 3.4 del ingreso total - mientras que el 10% más alto captó el 42.1% de ese ingreso.

Respecto a los resultados relativos de la distribución del ingreso que corresponde a los estratos socioeconómicos extremos de la población, cabe hacer profundas reflexiones y buscar alternativas que den salidas a una mejor distribución del ingreso, una de cuyas causas se pone de manifiesto en los viciados y onerosos sistemas de comercialización de los productos alimenticios de consumo básico, recargados de intermediarios innecesarios que deprimen y deterioran los ingresos de los productores y de los consumidores finales.

En nuestro país, el problema se torna más grave de lo que pudiera indicar el ingreso per cápita de los distintos estratos y el destino que dan a sus recursos.

La gran mayoría de la población gasta aproximadamente la mitad y más de sus ingresos disponibles en alimentación, a diferencia de los Estados Unidos por ejemplo, que destinan por este concepto el 18% de su ingreso en la compra de alimentos, dedicando más recursos en adquirir una mayor cantidad de servicios de transformación de alimentos que dietéticamente son superiores.

En el año de 1975 el Centro Nacional de Información y Estadística del Trabajo, dependiente de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, realizó la "Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares" apoyada básicamente en la metodología que utilizó el Banco de México, S.A. en las encuestas levantadas en 1963 y 1968.

Se ha creído pertinente tomar parte de las investigaciones, sobre todo las de 1968 y 1975, por considerar importantes -- los resultados que arrojaron acerca de los distintos estratos de ingreso de la población y el destino del gasto en el consumo de productos alimenticios.

La encuesta de Ingresos y Gastos levantada por el CNIET, se hizo por el método de muestreo y se interrelacionó con características demográficas y sociales para un total de 10'208 925 familias, divididas por estratos de ingresos de 500 pesos mensuales hasta \$12 251 y más .

De dicho estudio, los grupos más representativos fueron los de 1 hasta 500 pesos mensuales con un total de 1,533,407 familias, lo que significó el 15% del total: el estrato de --- \$1,701 y 2,200 pesos al mes que englobó a 1,063,504 familias (en números relativos representó el 10.4%) y el de \$ 2,201 a \$ 3,000 con 1,249,808 familias ocupó dentro del universo -- 12.2%, por señalar los estratos de ingreso de mayor dimen--- sión en el total familiar. En cambio, los que percibieron -- \$12,251 y más (el estrato más alto) en el 100%, representaron el 3.4%.

En la relación del apéndice estadístico se presentan los cuadros relativos al consumo medio familiar por productos y estratos de ingreso mensual a nivel nacional, urbano y rural, dichos cuadros se elaboraron con los datos de la investigación citada.

Se puede afirmar en términos generales, que la población -- tiende a mejorar su dieta en cuanto aumentan sus ingresos y a sustituir aquellos productos de bajo nivel alimenticio por otros cuyas condiciones proteínicas sean superiores. También se puede apreciar que el consumo de maíz tiende a bajar en -

cuanto se incrementan los ingresos y que son las familias -- del medio rural quienes más lo consumen, lo mismo suele ocurrir para otros productos como el frijol, aunque los datos -- no refieren la proporción de acuerdo a los niveles de ingreso. Es de hacer notar, como ya se había expuesto, que las -- dietas alimenticias se modifican de acuerdo a las regiones -- culturales del país y que el consumo de ciertos productos -- obedece a las costumbres y tradiciones del lugar.

En un sentido general los cambios en la dieta urbana se sucederán más rápidos que los del medio rural por las tradiciones conservadoras del campesino, sobre todo en los alimentos de alto valor nutritivo, como carne, huevo y leche, cuya demanda será mayor en el futuro al subir los ingresos.

Al relacionar el desarrollo de los ingresos con el consumo -- de los alimentos de la población, se tiene la elasticidad in -- greso de la demanda, importante para corroborar lo asentado -- líneas arriba. La Elasticidad-ingreso representa en su más -- general significado, la relación entre los cambios en el -- ingreso recibido por cierta unidad consumidora o algún conjunto de dichas unidades y los cambios en el uso a que ese -- ingreso se destina. Por ejemplo, una elasticidad de 0.6 para -- un producto X, significa que los consumidores gastarán 6% -- más para tal producto si sus ingresos aumentaron en un 10%. Elasticidad-ingreso de -0.5% indica que los consumidores gas -- tarán 5% menos para un producto determinado si sus ingresos -- suben un 10%.

$$\text{Elasticidad ingreso} = \frac{\text{Cambio porcentual en los gastos en producto alimenticio}}{\text{Cambio porcentual en el ingreso.}}$$



El Banco Nacional de México, S.A. en su edición mensual correspondiente a agosto de 1981, publicó un cuadro relativo a las distintas elasticidades ingreso para algunos productos ganaderos y básicos, el cual se transcribe a fin de analizar lo brevemente.

## CUADRO 1.

ELASTICIDAD DEL INGRESO DE PRODUCTOS  
GANADEROS Y BASICOS

Productos ganaderos		Productos básicos	
Huevo	.686	Frijol	.230
Carne de res	.951	Chile serrano fresco	.216
Carne de puerco	.848	Aceite vegetal	.705
Carne de pollo	.945	Maíz en grano	-.914
Otras carnes	.933	Arroz	.796

FUENTE: Cálculos del Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX con datos de la Secretaría de Programación y Presupuesto y de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Revista: Examen de la Situación Económica de México. - Banco Nacional de México, S.A., agosto de 1981.

En efecto, las elasticidades ingreso para productos que se consideran inferiores son relativamente bajas, incluso de carácter negativo, el caso del maíz en grano es un ejemplo --- .914; el frijol con .230 y el chile serrano fresco de .216, productos que coincidentemente son los que han formado la dieta de los sectores rurales. En contraposición las carnes y otros productos de altos valores en proteínas y calorías tienen mayores elasticidades debido, en buena medida, a los cambios -

registrados en los patrones de consumo vía efectos del aumento en el ingreso de los consumidores.

Se podría estimar en general para México, una elasticidad ingreso de la demanda de productos alimenticios que oscila entre el 0.4 y 0.5 en comparación con -0.6 en Colombia, 0.3 en Alemania Occidental y 0.2 al 0.25 en los Estados Unidos. Los países más pobres de Asia y África aún tienen elasticidad -- hasta de 0.8.

Al continuar con el análisis de la demanda de los productos para la alimentación humana, se ha observado que entre los problemas que la afectan y la limitan a partir de un punto se encuentran los ingresos y la elasticidad ingreso de los productos en cuestión\*.

En el ingreso de las personas, se encuentra uno de los factores que determinan no solamente la cantidad de los productos, sino la calidad y variedad de los mismos. En nuestro país los grupos con niveles de ingreso mínimo, que son la mayoría de la población económicamente activa, se caracterizan por tener patrones de consumo tradicional, como se ha señalado con anterioridad.

Según reflejan varias encuestas sobre gastos e ingresos familiares, a medida que aumentan los ingresos de los consumidores no sube el consumo de los alimentos básicos, como podría suponerse, ya que el consumidor está en posición de variar su dieta mediante otros productos de niveles superiores de

\* Entendida dicha elasticidad, como la medida de cambio que experimenta una X cantidad de mercancía por efecto de los cambios en los ingresos de los consumidores, medidos en términos porcentuales.

proteínas y calorías, como: carne, huevo, hortalizas, productos lácteos, etc. Ahora bien, esta tendencia a largo plazo, indica que cada alimento lleva al consumidor a un punto de máxima satisfacción; es decir que con un ingreso alto comprará lo que en su escala de preferencias le agrada más y no aumentará su consumo de alimentos. Dicho en otros términos: la propensión marginal a consumir alimentos decrece cuando el ingreso aumenta, los consumidores dedican una proporción menor a alimentos y una mayor a otros artículos. Caso contrario, cuando se retrae el ingreso y se deteriora el poder adquisitivo de los consumidores, las elasticidades ingreso de la demanda aumentan, sobre todo para los denominados básicos y quienes se ven más flagelados por cambios bruscos en los niveles de precios son los grupos que detentan los menores ingresos, por cierto los más castigados en épocas críticas - cuyos efectos se irradian por lapsos prolongados.

En México, tradicionalmente se habían observado largos períodos de estabilidad de precios, la revisión de los contratos generales de salarios se hacían en forma normal cada dos años, situación que llevó a las autoridades hacer pequeños ajustes a las remuneraciones salariales durante el inicio de la década de los setentas, 1970-1973.

A partir de 1974 la política salarial sufre cambios drásticos, los salarios mínimos se habrían de revisar anualmente y se acuerdan para ese año incrementos del 22% para ingresos inferiores a 5,000 pesos y los que excedían dicha cantidad - se les asignó un aumento mensual de 1,100 pesos, medida tomada para hacer frente, en parte, a la inflación importada del 7.3% en 1973, según lo consigna la Comisión Económica para la América Latina (CEPAL) en su informe anual de 1974, cuyas repercusiones alcanzaron tasas inusitadas en los precios domésticos, vease cuadro 2 al final del apartado. De una tasa

menor al 6% registrada entre 1971-1972 se duplicó al 12.1 en 1973 y de ahí al 23.7% para el índice de precios al consumidor en su nivel nacional, situación que se trató de paliar - con los subsidios que el gobierno autorizó a los principales productos alimenticios.

En 1975 se acuerdan reajustes moderados a las retribuciones salariales, se opta por implantar una política activa de fijación y control de precios sobre todo de los productos de consumo popular a fin de evitar las presiones inflacionarias heredadas de años pasados. El nivel de los salarios nominales, escalonados durante el año, se da en términos del 16.0% de incremento, no obstante en los sectores de mayor vulnerabilidad económica, no se resarcó su poder adquisitivo.

Para 1976, los salarios mínimos experimentaron cierta recuperación, 18.7% en términos reales, atribuibles a las acciones adoptadas por el gobierno de reducir los precios de los productos básicos y a los dos incrementos de los salarios nominales que se dieron por decreto: 22% a principios del año y del 23% en octubre con retroactividad al 1° de septiembre. Sin embargo, el alza generalizada de precios afectó a un vasto sector de la población, lo que deprimió, en consecuencia, el consumo privado.

Durante el período 1977-1980, la política salarial sufrió un cambio sustantivo, al considerarse en los programas económicos como un instrumento de contención inflacionaria, merced a la estructura y modalidad del funcionamiento del aparato sindical, apoyado por las altas tasas de desempleo y subempleo agudizadas en este período y gravitar en el aumento de la demanda laboral.

1977 marca el inicio de una tendencia declinante, en enero - los salarios mínimos se elevaron 10% en segmentos cuyas remuneraciones eran menores a 100 pesos diarios y 9% los que pasaban de esa cantidad. Para ese año se puede ver que el deterioro sufrido por el salario entre diciembre de 1976 y diciembre de 1977 fue del 10%, aunque al considerar los promedios anuales, la disminución del salario mínimo real se tradujo en el 1%.

En 1978 los líderes de la clase trabajadora sindicalizada -- asumen el compromiso de atrasar y limitar las demandas salariales. El salario mínimo de 99.37 pesos por día \* aumentó - en un 13.5% respecto al año anterior, sin embargo en términos reales se vio disminuido en 3.4% dada el alza de los precios al consumidor.

Por tercer año consecutivo en 1979 el salario mínimo se ve disminuido en su poder de compra resultado de políticas salariales moderadoras y del compromiso impuesto a los trabajadores en el marco de la Alianza para la Producción. En conjunto los salarios se elevaron en una proporción menor que la de los precios. Si bien el salario mínimo aumentó en un 16.8% respecto a 1977 en términos reales sufrió una pérdida del 1.3% en su poder adquisitivo, restituido, en parte por los subsidios otorgados por la CONASUPO en artículos de primera necesidad; la ampliación de las operaciones crediticias del FONACOT e INFONAVIT, por cierto de difícil mensura.

En 1980, se decretan ajustes salariales por abajo de la tasa de inflación, incluso, a la tasa media anual que tuvieron -- los alimentos, por tanto, el poder adquisitivo se redujo en

\*Resultado del promedio aritmético ponderado de los salarios mínimos de las zonas económicas del país; utilizando como factor, la población económicamente activa de cada una de las zonas.

un 6.7% que sumados a los registrados entre 1977 y 1980 significó un deterioro del salario real de un 12.4% situación - que se habrá de ver con mayor crudeza a partir de la presente década caracterizada por altísimos niveles inflacionarios. Paradojicamente la política salarial contrastó con el auge - de la economía en su conjunto con especial atención de la industria petroquímica y los logros alcanzados en materia agrícola, producto de los recursos destinados al campo vía Sistema Alimentario Mexicano.

En 1981 el salario experimenta una ligera recuperación en -- términos nominales y mínimos reales en algo más del 2%, alza modesta para resarcir el poder de compra casi en un 11%.

Contrariamente a lo que se podría inferir de un periodo de - cuatro años de desarrollo, se deterioraron los niveles de -- consumo en el grueso de la población. 1982 marca un verdadero punto de inflexión en la economía. Se experimenta entre - diciembre de 1981 y diciembre de 1982 una inflación cercana a tres dígitos 98.8%, véase cuadro 4 incluido en el apéndice estadístico. Se hacen ajustes importantes a los salarios mínimos decretados en marzo con retroactividad al 18 de febrero y aumentos hasta del 30% después del ajuste medio del 34% fijado el 1° de enero. Ante la severa crisis se instrumenta -- por la nueva administración el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) que opta por una política salarial - conservadora.

Si bien la política salarial fue restrictiva en la época llamada del auge petrolero y los salarios reales sufrieron un - deterioro entre 1976 y 1982 de un 10% aproximadamente, en - 1982 este deterioro se agudizó por pérdida del poder adquisitivo, calculada en un 4% durante el año, no obstante el reajuste de los salarios mínimos a precios corrientes, 52% en -

promedio.

Esta política restrictiva contenida en el (PIRE) se ratificó en 1983 en atención a la Carta de Intenciones dirigida al Fondo Monetario Internacional, básicamente, a efecto de evitar una espiral inflacionaria.

En enero de ese año, se acordó un 25% de aumento del salario mínimo general y del campo, insuficiente para contrarrestar los fuertes aumentos de los precios al consumidor, que dieron como resultado un deterioro de aproximadamente 23%, véase cuadro, deterioro que no se vio aliviado con las prestaciones que el gobierno había otorgado con anterioridad a 1983, el salario más bien se trató de proteger con la puesta en marcha del Programa para la Producción, Abasto y Control del Paquete Básico de Consumo Popular.

Para 1984, se sufre una fuerte erosión acumulada de los salarios reales que partió de 1977 al experimentar una política de contención salarial dique de las presiones inflacionarias derivados de los puntos reurálgicos de la economía. Los precios de los alimentos fueron elementos que contribuyeron, de hecho, a una alza inflacionaria relevante 75% en promedio frente a una inflación media del 65%\*.

Ahora bien, la pérdida o erosión del salario mínimo real a partir de 1977 se deprimió hasta 1984 casi en un 38%, por debajo del mayor de 1976, situándolo en su nivel equivalente al de 1967.

\* Según la CEPAL, resulta paradójico que el Índice Nacional de Precios al consumidor con equivalentes al salario mínimo crecieran en un 63.3% y el de uno a tres veces ese salario en 60.5% por encima de la media 59.2%, mientras que los ingresos superiores lo hicieran por debajo del 58%.

Nominalmente el salario mínimo en términos promedio para enero fue del 30.5% al que se sumó el 20.3% decretado en junio, o sea una tasa de crecimiento nominal del 54.8%. Con todo y - la suspensión de las tarifas eléctricas y de gas, la disminución de la cuota fija de los teléfonos, la ampliación de la venta de leche CONASUPO y de tortillas de maíz, es posible - que haya aumentado el número de subalimentados, que se estima rebasa más de la mitad de la población mexicana.

## CUADRO 2

TASAS DE CRECIMIENTO DE LOS PRECIOS AL CONSUMIDOR, DE ALIMENTOS Y,  
DE LAS REMUNERACIONES Y  
SUELDOS

1975 - 1985

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Índice de Precios al Consumidor	15.0	15.8	29.1	17.5	18.2	26.3	27.9	58.9	101.9	65.4	57.7
Alimentos	12.6	12.7	28.6	16.5	18.4	25.0	26.2	53.5	91.1	74.9	59.8

## TASAS DE CRECIMIENTO

Sueldos y Salarios Mí nimos											
Nominales	16.0	29.3	27.9	13.5	16.8	17.8	30.9	52.1	55.4	54.8	55.1
Reales	0.9	11.7	-1.0	-3.4	-1.3	-6.7	2.4	-4.3	-23.0	-6.4	-1.6

FUENTE: Naciones Unidas. Consejo Económico y Social. Comisión Económica para América Latina.

Notas para el Estudio Económico de América Latina, 1975-1984.



Para el 1° de enero de 1985, entró en vigencia el nuevo salario mínimo general que en términos promedio aumentó un 30.6% en relación con el de 1984 y para el 4 de junio de 1985 se acordó un aumento del 18.4%. Aumento por demás inferior al requerido y urgido por las clases trabajadoras dado el alto costo de la vida.

Ante esa situación, la CONASUPO, empieza a esbozar una serie de actividades para amortiguar la caída vertical del salario, al ampliar sus operaciones de compras internas y externas de granos así como la cobertura de los alimentos que produce.

Por otro lado, los aumentos de las tarifas telefónicas 30% - en términos generales, así como los aumentos de los servicios que presta, tienden a generalizar sus repercusiones hacia los precios al consumidor en detrimento de los salarios.

La política en materia de salarios mínimos pretendió restituir las pérdidas ocasionadas por el alza de precios. No obstante, el mayor ritmo de inflación del segundo semestre determinó posteriormente una nueva baja, de los salarios reales, cuyo promedio anual descendió 1.6%. Aunque el decremento resulta más pronunciado si se comparan los meses de diciembre del año actual con el anterior 6.3%.

El deterioro de los salarios reales se sumó al que se ha venido dando desde 1977 en forma casi ininterrumpida el cual - se recrudeció a raíz de la crisis de 1983 y que ha llegado a significar una pérdida del 39% del poder de compra.

En el año de 1986, se acordaron incrementos del 33.1% a partir de enero y de 25.1% a partir de junio, lo que evidentemente no resarse el poder de compra del consumidor de salario mínimo dados los altísimos índices de inflación que -

padece la economía nacional.

### 1.1.5 EL PRECIO DE LOS ALIMENTOS.

La observación de la tendencia histórica del índice de precios al consumidor en su nivel nacional, muestra el proceso inflacionario que ha sufrido el país, caracterizado por el alza generalizada de los precios.

Los alimentos, cuando no se han tornado en activadores del proceso, han respondido con mayor sensibilidad a los cambios inflacionarios al seguir la misma tendencia alcista de los demás bienes y servicios.

A efecto de ver lo ocurrido con los precios de los alimentos a partir de la década de los setentas, se han trazado las gráficas respectivas con datos del Banco de México, cuya base, 1970 se igualó a 100. Véanse gráficas en el anexo.

Si nos remitimos a dichas gráficas para observar los fenómenos del crecimiento de los precios de los alimentos, se notará que éstos tuvieron variaciones ligeras entre 1970 y 1972, tan solo alteradas por los aumentos ocurridos en la azúcar y sus derivados y en los mayores impuestos fijados a gaseosas y bebidas; por tanto, las tasas registradas por alimentos, bebidas y tabaco, en términos generales se dieron entre 4.7% para el primer año y 4.0% para el segundo. En tanto los perecederos, como frutas, legumbres y hortalizas tuvieron precios relativamente menores al año base.

En 1973, los alimentos sufren variaciones importantes al exhibir tasas inusitadas en sus precios, del 15.8% por arriba del índice nacional de precios al consumidor que fue del

12.0%, atribuibles a la sequía del año anterior y a las elevaciones de los precios de garantía de los principales cereales.

La tasa media anual de crecimiento de precios al consumidor que había oscilado entre 5.4 y 5.0% en el bienio de 1971- - 1972, se duplicaba en 1973 al pasar al 12.0% para volverse a incrementar en 1974 al doble, 24.0% en números cerrados; - repercusión que irradió el sector agropecuario, entre otros, para desencadenar una fuerte presión en los precios de los - alimentos del orden del 30.0% que habría sido mayor de no haber mediado el gobierno en los subsidios de los principales productos alimenticios.

Este sería el primer impacto severo que enfrentarían las economías familiares, situación que llevó a las autoridades al acuerdo de una alza general de salarios en el mes de septiembre, como ya se ha visto anteriormente.

En 1975, baja perceptiblemente la intensidad inflacionaria, los precios al consumidor que habían alcanzado como tasa media anual un 24.0% se contrae y baja a un 15.0%; los alimentos por su parte lo hacen, de un 30.0% que habían experimentado el año anterior, a un 12.6%.

Esta baja de intensidad, se da como consecuencia de los ajustes que se hacen a las remuneraciones; al fortalecimiento de los subsidios a los servicios urbanos; a la amplitud del radio de acción de las entidades gubernamentales sobre la regulación, abasto y precios de los productos de consumo popular; así como a las políticas crediticias, de precios y comercialización destinadas a elevar los ingresos de los campesinos y a promover las transferencias de recursos de los centros - urbanos a las áreas rurales.

Mediante la política de precios que adoptó el gobierno, se trató de evitar que el fenómeno inflacionario repercutiera negativamente sobre los bienes de consumo esencial.

El año de 1976, marca una serie de acontecimientos graves para la economía mexicana, cuyo ritmo de crecimiento se retrae significativamente 4.2,(1.9)\* el más bajo que se registra en 23 años; el sector agropecuario, principal abastecedor de alimentos se deprime significativamente 10%; no obstante los incrementos que tuvieron los precios de los alimentos y artículos para el hogar, fueron más bien moderados, si se les compara a los servicios y materias primas no elaboradas.

Las tasas medias anuales de precios de alimentos y al consumidor fueron muy semejantes a las del año pasado, 12.7 y 15.8% respectivamente.

Dada la devaluación del peso en agosto, el gobierno controló los precios de un determinado grupo de básicos, ciertos productos de consumo no duradero, algunas prendas de vestir y determinadas materias primas. Posteriormente autorizaría aumentos hasta del 10% y más para dichos productos.

Paralelamente, pone mayor énfasis en su participación en el mercadeo de productos básicos y fortalece su política de precios de garantía del 5 al 23%.

No obstante, los ingresos de amplios sectores de la población, no pudieron responder al aumento de precios, lo que originó la caída del consumo privado.

\*La cantidad cerrada entre paréntesis es el dato consignado por la CEPAL, sin embargo la cifra anotada arriba es la que da el crecimiento del PIB, con datos procesados por el autor. Véase cuadro 6 del apéndice.

Para 1977, el índice general de precios se elevó al 29.0% -- frente al 15.8 ocurrido en 1976, mientras que al por mayor -- en la Ciudad de México pasó del 22.0% al 42% en esos dos -- años. Los alimentos lo harían del 12.7% al 28.6%.

Esta tendencia alcista, atribuible a la devaluación del peso, operó posteriormente como mecanismo de repercusión inflacionaria, iniciado años atrás.

De no ser por la congelación de los precios de bienes y servicios y el alza moderada de los precios de garantía de los agrícolas básicos, los incrementos se habrían señalado mayores.

En los alimentos, los que consignaron cambios más sensibles entre 1976 y 1977 fueron: refrescos, frutas y café, y los de mayor incidencia en el consumo como leche, pan, huevos, azúcar y tortillas.

En 1978 las presiones inflacionarias ceden, lo que se habría de traducir en menores tasas del índice de precios al consumidor que de 29.1% en 1977 pasó al 17.4% en este año, el índice al por mayor en ese tiempo lo hizo del 41.2% al 15.8% y la tasa de alimentos del 28.6% se bajó al 16.5%.

Sin embargo, las prácticas especulativas en el aparato distributivo, se dieron en respuesta de aumentos de precios anticipados.

El gobierno, por su parte, continuó con la contención salarial; dispuso la congelación de precios de artículos básicos así como el refuerzo de los subsidios y fortaleció las prestaciones vía crédito a la clase trabajadora mediante el FONA COT y mejora los planes de venta para casa obrera del INFONAVIT.

En 1979 aún con el repunte del Producto Interno Bruto del -- 9.2% atribuible a la expansión de los sectores del petróleo, la construcción, la industria y los servicios, los precios - internos tienden a incrementarse.

La producción de granos básicos, como se verá más adelante, se deteriora y se pierde paulatinamente la discutible seguridad alimentaria, consecuencia de las sequías y heladas que - asolaron los centros productores del norte del país, en forma directa e indirectamente por el predominio de los cultivos comerciales y la ganadería, en detrimento de los básicos fundamentales, importantes en el consumo de grandes sectores de la población, fenómeno que inició la elevada propensión a importar.

Ante la pérdida gradual de la autosuficiencia alimentaria, - de graves riesgos para la economía e independencia nacional y el impulso que tomaron los energéticos, se plantea en el - contexto económico una nueva opción, al considerar a los alimentos y energéticos como vectores convergentes en la estrategia de producción y desarrollo, lineamientos que se concretaron en los primeros meses de 1980 con la adopción del Plan Global de Desarrollo y que se constituyeron en base y esencia del Sistema Alimentario Mexicano anunciado el 18 de marzo de ese año.

A manera de aliviar la pérdida del poder adquisitivo de la - masa salarial y atenuar el alza de precios, particularmente, el de los artículos de primera necesidad, el gobierno opta - una vez más por los subsidios a través de CONASUPO y amplía las operaciones del FONACOT, el INFONAVIT y la Coordinación General del Plan Nacional de Zonas Deprimidas y Grupos Marginales, COPLAMAR.

En materia de precios se descongelan los de carácter oficial de varios productos alimenticios básicos en los que sobresalen la azúcar y aceites comestibles. La tasa del índice de precios al consumidor se eleva 26.3% en comparación de la -- del 18.1% en 1979; la del índice de precios al mayoreo pasa entre 1979 y 1980 de 18.3 al 24.5% respectivamente y la variación media anual para alimentos se da en términos del -- 18.4 y 25.0% en el lapso señalado.

Ante el alza inmoderada de precios, se da impulso a programas de asistencia social por medio de COPLAMAR, al tener entre sus objetivos el de abastecer de productos básicos a sectores de población económicamente débiles, a través de precios subsidiados.

Se dieron cambios en el impuesto sobre la renta que elevaron los mínimos exentos, aunque no se excluyeron del mismo el impuesto al valor agregado (IVA) a los alimentos, hasta un año después de haberse puesto en vigor oficialmente.

La tasa de inflación como lo consigna el índice de precios al consumidor se aceleró en 1980.

En 1981 continuaron las presiones inflacionarias al manifestarse en el crecimiento promedio anual del índice de precios al consumidor 28.0% el más alto en los últimos 30 años; los precios al mayoreo en la Ciudad de México tuvieron un ascenso ligero del 27%; los alimentos por su parte alcanzaron una pequeña alza del 26.0% respecto al 25.0% del año anterior, - no así en el transcurso de la década.

Así, el gobierno trató de contrarrestar los efectos nocivos del alza, al hacer desgravaciones del impuesto sobre la renta, exenciones del IVA a los productos básicos y su estímulo

a la producción y comercialización.

La economía en 1982 entra en un estado de postración sin precedente, con una hiperinflación cercana a los tres dígitos - entre diciembre de 1981 y diciembre de 1982, 98.8%; los precios al mayoreo en la Cd. de México lo hacen al 92.6% y los alimentos en 89.8%, véase el cuadro 4 del apéndice estadístico.

Para ese año se autorizan fuertes aumentos a productos básicos como tortillas, azúcar, huevos, leche y carne, por cierto entre los de mayor incidencia en el costo de la vida, situación que dejaba atrás las políticas sobre subsidios aplicadas con anterioridad y también se optaba, por liberalizar los precios de otros tantos productos, en su mayoría de consumo popular. Con todo, los alimentos fueron los que menos - aumentaron sus precios, en relación a otros bienes de consumo y a los de capital de componentes importados.

La brusca devaluación del peso en febrero, trajo consigo con secuencias nocivas múltiples que habrían de marcar profunda huella en la economía nacional.

Debido a la inflación experimentada en 1983, la baja de los niveles de consumo, no se hizo esperar. Se conviene, por la entrante administración depurar los subsidios; el precio del pan se duplicó; la tortilla fue afectada con un 50% de incremento; la leche, huevos, carne y aceites fueron sometidos a revisiones frecuentes. La política de liberalización de los precios puesta en práctica con anterioridad se continúa.

Se aumenta el IVA del 10 al 15% y el impuesto a los artículos de lujo se acuerda en un 20%.



El aumento a los precios al consumidor registra una variación media anual del 101.9% y el de alimentos en un 91.1%, cuando en 1982 lo hacían al 58.9% y 53.5% respectivamente.

Para 1984, la presión inflacionaria bajó del 80.8% que se -- tenfa en 1983 al 60.0%, por arriba del 40% prevista; los ali -- mentos experimentaron una variación entre diciembre de 1983 y diciembre de 1984 del 77.9 al 70.6%, por cierto, los prin -- cipales motores de la inflación, para este año.

Ante el rezago relativo de los precios de garantía de algu -- nos productos, se impone una política más activa en torno a ellos.

No obstante que la política de subsidios atenuó en parte el alza de los precios, el precio de la tortilla de maíz se ele -- vó en promedio un 48%, menos que el índice general; el pan -- blanco estuvo por encima del 78%. A lo largo del año se die -- ron sucesivos incrementos en los precios de los productos bá -- sicos de consumo generalizado, cuya resultante derivó en un aumento mayor en los precios de control oficial que en los -- que se había liberado. Así sucedió con la carne, la leche, -- los huevos y el aceite.

En general se puede decir, que los bienes de consumo no dura -- dero, principalmente alimentos, tuvieron mayores alzas que -- los otros bienes y servicios.

Hasta mayo de 1985 el índice general de precios al consumi -- dor había alcanzado 22.6% por abajo del 25.8% que se regis -- tró en los primeros cinco meses de 1984. El 2.4% de creci -- miento de ese índice en mayo, fue el menor alcanzado en los últimos cuarenta y dos meses.

El índice nacional de precios al productor tuvo una variación acumulada del 21.7% entre enero y mayo, por abajo del 27.6% para el mismo período de 1984.

La inflación correspondiente a los 12 meses terminados en noviembre fue del orden del 60% aproximadamente.

Mientras tanto el Producto Interno Bruto aumentaba en 3.5% - al igual que en el año previo; su crecimiento tuvo una mayor aceleración en el primer semestre para deprimirse en el segundo como consecuencia de la elevación del tipo de cambio - controlado en 19% y a la aplicación de políticas restrictivas en materia y fiscal; a lo que se sumaría la incertidumbre de una devaluación severa del peso, el debilitamiento del mercado petrolero mundial y los daños causados por los sismos de septiembre, que sufrió con mayor intensidad la capital del país.

1986. Según el Banco Nacional de México el crecimiento global para este año se estima de 4% a 5%, sin embargo es poco probable que se de en estos términos por la serie de circunstancias que enfrenta el país.

El Índice Nacional de Precios al Consumidor aumentó en marzo en un 4.6% respecto al mes de febrero, por lo que la inflación acumulada en el primer trimestre llegó al 19%, de acuerdo a los informes que presentó el Banco de México.

Así, en marzo los aumentos de precios que más afectaron el índice fueron las prendas de vestir de origen textil; luego se colocaron los aparatos electro domésticos seguidos por algunos productos del renglón alimentos, bebidas y tabaco; en ese orden los artículos de higiene para el hogar, los medicamentos, espectáculos, revistas y periódicos, los automóviles

y refacciones, para terminar con el transporte aéreo y ferroviario y el gas doméstico.

## ALGUNAS CONSIDERACIONES DE CARACTER GENERAL

El primer proyecto alimentario que se insertó dentro de las estrategias de la política económica de México, el Sistema Alimentario Mexicano (SAM), fue anunciado por el presidente del país el 18 de marzo de 1980 dentro del marco de las celebraciones de la expropiación petrolera conjuntamente con la decisión categórica de que México no ingresaría al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT).

Resultado de 5000 investigaciones obtenidas en los últimos 30 años e instrumentado en los tres años previos a su puesta en marcha, se proponía en términos amplios resguardar la soberanía alimentaria con la autosuficiencia en granos básicos, aumentar los ingresos de los campesinos y elevar el nivel de vida de toda la población.

Dicho sistema cuya base de apoyo lo constituían las divisas atraídas por la venta de petróleo, fue duramente cuestionado desde su nacimiento por:

- No tocar la estructura de la tenencia de la tierra.
- Enfocar su estrategia de producción en especial en las zonas temporaleras, "sin descuidar las de riego"; lo que ponía en tela de duda el alcance de la autosuficiencia alimentaria.
- La selección de aquellas zonas consideradas como críticas (por cierto poco afortunada) en las áreas rurales donde el avance y la extensión agrícola son prácticamente nulos; los métodos de cultivo se remontan varios siglos atrás y los resultados se han traducido en bajos niveles de productividad.

- No considerar la estructura de la comercialización de los productos básicos en cuanto al viciado aparato de intermediación del proceso de mercadeo en todas sus fases.

Sin embargo, acaso lo más grave aún es de que se proponía -- qué hacer, pero no el cómo hacerlo respecto a las metas a al canzar.

Si bien se calificaron de resultados "espectaculares" los obtenidos en la producción agrícola de 1981 que situaban al -- país como autosuficiente en granos básicos, esto obedeció a los cuantiosos recursos destinados al campo y a las fuertes inversiones que resintieron los distritos de riego, según aco tan acuciosos investigadores y no propiamente al sistema.

Con la creación del Secretariado Técnico de Gabinetes de la Presidencia de la República el 19 de enero de 1983 se dio -- por hecho la desaparición del sistema. La nueva administración no validó el proyecto alimentario, lo confirman plenamente los diez puntos expuestos en el programa de emergencia de reordenación de la economía al dejar afuera al campo.

La caída vertical de los precios internacionales del petróleo vino a ratificar incuestionablemente la desaparición del sistema. Sin embargo, algo dejó: por primera vez en muchos -- años se planteó una estrategia global en materia de política agraria.

El Programa Nacional de Alimentación, anunciado el 17 de octubre de 1983, persigue semejantes objetivos a los del SAM: al lograr la soberanía alimentaria; esto es alcanzar condiciones de alimentación y nutrición que permitan el pleno desarrollo de las capacidades y potencialidades de cada mexica no. Esto se requiere lograr elevando la producción y mejorando

la distribución y comercialización de los alimentos en beneficio, prioritariamente de los grupos más vulnerables.

Carente de los subsidios que se estimaban para el Sistema -- Alimentario Mexicano, el PRONAL exhibe las mismas deficiencias que su predecesor y en consecuencia, resultados parecidos según lo confirman los siguientes datos a casi tres años de su puesta en acción: establecimiento de precios de garantía por abajo de los requeridos; reiteración de la política de importación de granos; falta de abastecimiento de productos lácteos y cárnicos; así como el fuerte desabasto de los llamados básicos en las zonas marginadas.

En materia de política salarial, cabe puntualizar dentro de estas observaciones que ésta se ha visto severamente intervenida por las autoridades a indicaciones expresas del Fondo Monetario Internacional que ha sujetado a la economía mexicana, en detrimento de los grandes sectores asalariados, mediante los Convenios de Facilidad Ampliada y las Cartas de Intención suscritos con este organismo.

Constituido el 27 de diciembre de 1945 el Fondo Monetario Internacional se encarga de regular las finanzas mundiales, entre cuyos objetivos, en un sentido general, son: "evitar el uso de las prácticas restrictivas y mantener un sistema ordenado de tipos de cambio". En este sentido, todos los países miembros se comprometen a establecer y mantener una paridad acordada para su moneda y a consultar con la institución --- cualquier cambio o modificación, que se de en términos acumulativos, en exceso del 10%.

La injerencia del Fondo en la economía mexicana data prácticamente desde su constitución; las autoridades fiscales y monetarias del país han acudido al FMI. y según algunos inves-

tigadores \*: "...el organismo impuso al Estado Mexicano la - estrategia del "desarrollo estabilizador", congeladora de sa - larios, impuestos e ingresos públicos, tipos de cambio, gas - to social y, como contraparte, exaltadora de las utilidades y de la deuda externa..."

El 23 de septiembre de 1976 culminaron los tratos iniciados por Luis Echeverría para adquirir 185 millones de Derechos - Especiales de Giro, la "moneda" del Fondo, cuya equivalencia se daba alrededor de los 210 millones de dólares, con algunas modificaciones según lo ratificó el 1º de enero de 1977 el entonces presidente José López Portillo. Las recomendaciones se consignaron el 13 de septiembre de 1976 en lo que se conoce como Carta de Intención. Así, se sujetaba a la economía nacional al comprometerse las autoridades mexicanas de - mantener el flujo de información que permitía al personal -- del Fondo vigilar los acontecimientos económicos y financieros del país, durante tres años, para corregir el rumbo de - la economía.

Entre las metas instrumentales que ponían topes y restricciones operativas destaca la referente a la política de ingresos: y para "mantener la competitividad internacional de la economía mexicana" se advierte que los incrementos salariales nominales, ajustados por los diferenciales de productividad, no excederan los de los principales socios comerciales de México. Dada la circunstancia de que nuestro país tiene - como principal socio comercial a los Estados Unidos; debido a la fuerte recesión que vive, las organizaciones sindicales habían perdido el poder de negociación por lo que veían lími

\* Armando Labra M. Revista Proceso No. 55, 21 de noviembre - de 1977.

tadas sus demandas. Por consiguiente, las peticiones de nuestro país tendrían que ser inferiores.

Ya desde entonces se advertía, una política de represión sindical, topes salariales drásticos, aceleración del proceso inflacionario y pérdida creciente del poder de compra. Así, el 17 de noviembre de 1977 Carlos Tello Macías Secretario de Programación y Presupuesto expone en su renuncia al cargo:

"Ante la grave crisis económica por la que atraviesa el país la puesta en práctica de esa política (la concebida por López Portillo en materia económica y social) se hace cada vez más urgente. Es necesario promover la producción y el empleo y rectificar la política contraccionista instrumentada por las autoridades hacendarias, apoyadas por el Fondo Monetario Internacional".

Para el 19 de febrero de 1982 López Portillo habría de reconocer: "...tuvimos...que acudir a los convenios con el FMI y su injerencia en nuestras decisiones económicas". Así se subscribió el 10 de noviembre de ese año la Carta de Intención con el Fondo, cuyo contenido se da dentro del siguiente marco:

Severas restricciones de orden fiscal y monetario; límites al endeudamiento del sector externo; reducción al mínimo posible del déficit presupuestario por la vía de los incrementos de impuestos indirectos; aumentos a precios y tarifas de bienes y servicios y recortes presupuestales. Aunado a eso quedaba implícita la política de devaluaciones continuas y las reducciones drásticas de los salarios reales, principalmente.

De esta manera, durante los últimos nueve años no obstante - el auge petrolero, que planteaba otras perspectivas en 1980, han sido de sacrificio "voluntario" de parte de los obreros sobre quienes pesan los problemas más graves de la economía nacional.

## 1.2 LA OFERTA

La oferta en términos generales, se puede identificar con la producción de bienes y servicios que requiere una comunidad en un tiempo y un espacio determinado. La composición del total producido más las adquisiciones realizadas en el exterior, menos las exportaciones vendrían a conformar su estructura que para el caso alimentario de nuestro país, significaría la traducción de las necesidades reales del consumo de alimentos de la sociedad mexicana.

### 1.2.1 EL DESARROLLO DE LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA 1900-1965

El sector agropecuario principal fuente abastecedora de alimentos ha tenido una serie de problemas en su producción, de compleja y difícil salida que suponen ver desde un amplio horizonte el desarrollo que han tenido las actividades económicas que lo integran, con el fin de señalar posibles alternativas o caminos viables en su solución.

Cabe advertir, que en los siguientes apartados se habrán de ver con la brevedad del caso, aquellos problemas que localizados como puntos neurálgicos del sector, han influido en su desarrollo, con atención especial de los últimos quince años.



De éstas actividades, destaca la agricultura mexicana como generadora de cambios económicos, sociales y políticos de una profunda trascendencia histórica, de una país cuya población dedicada al quehacer agrícola, es relativamente alta.

En el siguiente cuadro, se tiene el desarrollo de la producción agrícola a partir de 1900 a 1965, lapso durante el cual las tasas de crecimiento han experimentado incrementos notables, francos estancamientos, cuando no retrocesos.

**CUADRO. 3**

**CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION AGRICOLA  
EN MEXICO  
1940 - 1965**

Perfodo	Tasa anual de crecimiento
1900-1910	4.0
1910-1920	-3.0
1920-1930	0.9
1930-1940	2.9
1940-1950	5.8
1950-1960	4.7
1960-1965	7.7
1940-1965	5.7

**FUENTE:** Secretaría de Programación y Presupuesto. Dirección General de Estadística. Censos Generales de Población y Vivienda. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Economía Agrícola. Anuario de Producción Agrícola.

Si bien en la primera década de este siglo se tuvo una producción agrícola con una tasa de crecimiento del 4.0%, esta cae al -3.0% en el período revolucionario, para mostrar más tarde crecimientos débiles entre 1920 y 1940; reapunta desde el último año para sostenerse en términos del 5.7% anual hasta 1965. Este crecimiento sin precedente a lo largo de 25 años, se dio como consecuencia, entre otras cosas: del gran reparto agrario impulsado por la administración de Cárdenas, 5.2% anual; de la expansión de la tierra irrigada del 3.6%; al impacto de las inversiones en obras de irrigación por el Gobierno Federal entre 1945-1956, por lo que, la producción agrícola tuvo un crecimiento extraordinario del 6.9% anual\*, cuando la mayoría de los agricultores de cultivos comerciales se ocupaban de utilizar maquinaria agrícola moderna, semillas mejoradas, fertilizantes e insecticidas, signo del avance tecnológico que caracterizó a las áreas bajo riego y que no se hizo sentir en la agricultura tradicional. Entre 1956 y 1961, los beneficios de una nueva tecnología recuperaban a la agricultura, aunque no con la consistencia suficiente para sostenerla y desarrollarla a tasas de crecimiento en su producción que han exigido las circunstancias. De ahí, la aguda crisis sufrida por la actividad entre 1965 y 1970, con secuencia, se dice, de "un modelo agrícola agotado".

La acelerada expansión agrícola en 25 años culminó entre 1960 y 1965 con una tasa anual de crecimiento de la producción del 7.7% por demás sorprendente y espectacular.

Si se intenta hacer una evaluación de los factores y circunstancias que han influido en el gradual deterioro de la pro-

\* En base a los datos proporcionados por la Comisión Económica para América Latina. Estudios Económicos de América Latina 1970-1985.

ducción agrícola, se veía que hasta fines de los cincuenta la actividad se vinculó al impulso conjunto de la producción dirigida a la exportación, preferentemente, y a los productos destinados al consumo interno, vía canalización de recursos económicos, asistenciales y grandes obras de infraestructura, sobre todo de irrigación.

En apoyo a lo anterior, se presentan varios cuadros que se asocian a la caída paulatina de la actividad agrícola.

#### CUADRO. 4

#### SUPERFICIE IRRIGADA CON OBRAS HIDRAULICAS DEL GOBIERNO FEDERAL 1926 - 1946 A 1971 - 1972

PERIODO	SUPERFICIE HECTAREAS		TASA MEDIA DE CRECIMIENTO
	TOTAL	ACUMULADAS	
1926-1946	827 425	827 425	
1947-1952	625 512	1 452 937	9.8
1953-1958	758 100	2 212 037	7.3
1959-1964	244 858	2 455 895	1.8
1965-1970	393 205	2 849 100	2.5
1971-1972a	179 490	3 028 590	3.1

a. Cifras preliminares

FUENTE: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en - Cifras. México, 1974.

## CUADRO. 5

INVERSION PUBLICA FEDERAL DESTINADA AL FOMENTO AGROPECUARIO  
1926 - 1930 A 1971 - 1972  
(MILLONES DE PESOS)

PERIODO	INVERSION TOTAL <sup>a</sup>	FOMENTO AGROPECUARIO	PORCENTAJE
1926-1930	499	80	16.0
1931-1935	484	70	14.5
1936-1940	1 081	186	17.2
1941-1945	2 874	480	16.7
1946-1950	8 476	1 750	20.6
1951-1955	17 783	2 942	16.5
1956-1960	31 117	3 623	11.6
1961-1965	65 501	6 731	10.3
1966-1970	115 390	12 951	11.2
1971-1972	57 274	8 212	14.3

a. Inversión autorizada

FUENTE: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en  
Cifras. México, 1974.

## CUADRO. 6

FINANCIAMIENTO CONCEDIDO POR EL SISTEMA BANCARIO TOTAL Y AL  
SECTOR AGROPECUARIO, AÑOS SELECCIONADOS  
1945 - 1972  
(SALDO EN MILLONES DE PESOS)

AÑOS	FINANCIAMIENTO TOTAL a	AGRICULTURA Y GANADERIA	PORCENTAJES
1945	4 075.7	583.6	14.3
1950	8 972.7	1 059.9	11.8
1955	17 672.7	2 786.7	15.8
1960	39 780.5	5 811.9	14.6
1965	88 322.2	10 635.3	12.0
1970	194 522.3	17 694.6	9.0
1972	255 882.6	23 687.7	9.3

a. Eliminadas las operaciones interbancarias. Incluye créditos y valores de los fondos comunes de certificados de participación de Nacional Financiera.

FUENTE: Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en Cifras. México, 1974.

A partir de la década de los sesentas la superficie dedicada a los productos de exportación se reduce y consecuentemente se amplía la de productos de uso doméstico en buenos suelos, con obras de infraestructura propicias para incrementar la producción, mayor capacidad organizativa y mejor acceso a las fuentes crediticias. Transferencia que se da como resultado de los precios relativos que se tornaron más favorables para los productos de consumo interno, no obstante la reducción de recursos en obras de infraestructura y mejoramiento agrícola.

## CUADRO. 7

INDICADORES DE LA AGRICULTURA  
1950 - 1974  
TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO POR QUINQUENIO

	1950-1954 A 1955-1959	1955-1959 A 1960-1964	1960-1964 A 1965-1969	1965-1969 A 1970-1974
Producción agrícola	7.4	4.7	5.9	2.1
Para exportación	7.6	3.6	3.3	1.2
Para consumo interno	7.4	5.3	7.9	3.0
Superficie cosechada	4.4	2.7	3.3	0.3
Para exportación	3.3	0.3	1.5	-3.3
Para consumo interno	4.6	3.1	3.9	0.7
Rendimientos	2.2	2.9	2.9	0.0
Para exportación	2.1	6.2	6.2	0.4
Para consumo interno	2.2	2.5	2.5	-0.3

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Ganadería. Dirección General de Economía Agrícola.

Si en un principio, las tierras destinadas a productos de consumo interno, tuvieron tanto en su ampliación como en sus rendimientos resultados positivos, éstos no tardaron en disminuir por la dotación limitada de dichas superficies y en razón de haber alcanzado rendimientos elevados; por otra parte, las inversiones en infraestructura agrícola no observaron un comportamiento más dinámico y las ampliaciones de la producción en tierras de temporal estuvieron sujetas a las variaciones de los fenómenos naturales.

Mientras se daba la transferencia de cultivos, simultáneamente los precios del mercado internacional se comportaban a la

baja, por tanto la política adoptada rendía buenos frutos, - situación que se dio por algunos años; más tarde, dicha política dejaba de ser operativa por las trabas de adecuar la -- programación de la producción agrícola a las necesidades del mercado interno y a las exigencias impuestas desde el exte-- rior, con la recuperación franca de las cotizaciones en el - mercado internacional.

A todo esto, se vendrían a agregar factores de orden estructural que secularmente ha arrastrado la agricultura mexicana, entre los que se podrían señalar:

- Una inadecuada tenencia de la tierra \*.
- Una legislación agraria inoperante.
- Alta proporción de tierras de temporal 76.7% del área cultivada total, poco tecnificada y con una gran cantidad de mano de obra de escasa o nula capacitación.
- Un aparato comercial agropecuario ineficiente.
- Una concentración sectorial, regional y personal del ingreso, nada favorable al sector, resultado, entre otras cosas, de una mayor canalización de recursos financieros a la industria, como consecuencia de la aplicación del mo delo de sustitución de importaciones a partir de 1939 \*\*.

\* A manera de ejemplo, se puede citar al minifundio como una unidad privada dedicada al autoconsumo, situado generalmente en tierras de temporal, cuya producción es incapaz de sostener a una familia dados sus recursos económicos, técnicos y ecológicos; menor en dimensiones a lo que constitucionalmente se define como pequeña propiedad. La pulverización de la tierra ha derivado en esta forma de propiedad, cuyos límites son de difícil precisión por los distintos tamaños que - adquieren, según la región en donde se localizan; como ejemplo se pueden citar los minifundios del norte de 20 has., los del centro de 4 has. los del noroeste de 10,15 y 20 has., hasta las propiedades de 1 y 4 surcos en Puebla y Tlaxcala; así como las melgas del Valle de Oaxaca, formadas por 30 a 40 surcos.

\*\* Manuel Villanueva Martínez. "La Producción de Granos Básicos en México Estudio de sus Tendencias Recientes, sus Causas y Perspectivas" Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Operación. Dirección General de Economía Agrícola. México 1983.

A lo que se vendría agregar:

- El carácter aleatorio de los fenómenos meteorológicos que influyen de manera determinante en la producción agropecuaria nacional.

Motivos suficientes, todos estos, para que la actividad agrícola opere a niveles de producción bajos, incapaces de responder a la demanda de alimentos de una población dinámica - en continuo y acelerado crecimiento.

Este gradual deterioro de la agricultura ha afectado al sector agropecuario; de hecho se convierte en un cuello de botella que estrangula el fomento de otras actividades productivas.

Si seguimos el trayecto del sector agropecuario mediante los datos del Banco de México, tenemos las respectivas tasas medias de crecimiento anual para los períodos considerados.

#### CUADRO. 8

#### TASA MEDIA ANUAL DE CRECIMIENTO DEL SECTOR AGROPECUARIO 1941 - 1984

AÑOS	TMAC
1941-1950	5.4
1951-1960	4.4
1956-1960	2.9
1961-1965	3.9
1966	4.2
1967-1976	1.2
1970-1975	1.5
1970-1979	2.0
1980-1984	2.7
1970-1984 p	3.2

p. cifra preliminar.



Se evidencia claramente el continuo decrecimiento de las tasas medias anuales, atenuadas significativamente por las actividades pesqueras, como veremos adelante.

Aunque no se consignan en el cuadro, también se tuvieron decrecimientos entre 1978 y 1979 del 2.1%, y del 0.6% de 1981 a 1982, los más bajos en 44 años.

### 1.2.2 EL DESARROLLO DEL SECTOR AGROPECUARIO 1970-1985 \*

A continuación, se ha convenido en registrar lo de mayor relevancia ocurrido en el sector agropecuario entre 1970 y 1985, por considerar que en este período se suceden una serie de acontecimientos y fenómenos que han afectado a la economía nacional en todos sus órdenes.

El panorama agropecuario que se contempla al inicio de la década de los setentas, es poco alentador, la prolongada sequía sufrida desde 1969 en la zona norte, afectó a la ganadería y a la agricultura de manera drástica, por lo que se aceleraron las ventas de ganado en pie y de carne hacia los Estados Unidos (por consideraciones de emergencia que obligaron a exportar bovinos en pie y a su sacrificio); las importaciones de trigo, en especial de maíz por 800 000 toneladas, cambiaban el sentido del comercio exterior que desde 1964 se mantenía con excedentes exportables.

\* Los datos para el análisis del lapso de referencia, se tomaron de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Estudios Económicos de América Latina. 1970-1985, México.

No obstante, el producto agrícola se recuperaba lentamente, 2.0% por el giro que tomaba la producción de básicos, como el arroz, ajonjolí y los forrajes; esta reactivación se daba como compensación de las pérdidas de la cosecha anterior y por la utilización del agua acumulada en los distritos de riego.

Mientras tanto, la evolución de la avicultura resultaba favorable al pasar la producción de huevos 16 millones diarios en 1969 a 18 millones en 1970, producidos en 30 000 establecimientos por una población avícola que se elevó entre los dos años, de 140 millones de aves a 147 millones.

En el renglón azúcarero, persistían, para ese año, las deformaciones estructurales en su producción, se enfrentaba a altos costos, lo que derivaba en bajos rendimientos. El algodón mostraba una tendencia secular a la baja desde 1966, que se acentuaba por los ciclones que afectaron las cosechas; lo incierto del mercado internacional y la elevación de costos, fenómenos que llevaron a reducir la superficie cosechada de 513 mil has. en 1969 a 411 mil para este año.

Respecto al índice de producción del ciclo 1970-1971 para productos de exportación se contraía a causa de la disminución de las cotizaciones del mercado internacional para algodón y café.

En 1971 el sector agropecuario se vio condicionado, entre otros factores, por: el menor ritmo de la expansión de la demanda interna; las medidas del control selectivo del crédito; por la política de precios y los efectos limitados de los programas de fomento.

El descenso de la ganadería por los dos años de sequía anteriores y la fiebre equina, influyen directamente en una baja exportable del 21% de ganado en pie, al prohibirse la venta de hembras para proteger el hato ganadero. Sin embargo, el valor agregado en términos reales se pudo elevar en un 3% gracias al aumento, entre otros renglones, de porcinos.

La pesca, en tanto, crecía aunque no al ritmo del año anterior.

Respecto a la producción agrícola, incrementaron su producción el cártamo 42.0%, la soya en 19.0%; el maíz en 10.0% y el frijol en un 3.0%. En cambio el trigo sufrió una caída del 32.0% y el arroz del 9.0%. Véase cuadro 5 del apéndice estadístico.

Entre los productos de exportación que tuvieron aumentos moderados se encontraron el melón y el café. El tomate, henequén y piña observaron cambios apenas perceptibles.

Aunque la cosecha de algodón se recuperó, no lo hizo en los volúmenes que había tenido entre 1968 y 1969 y su participación en el mercado internacional se redujo en un 17.0% por deficiencias en su comercialización y por el retiro del mercado de compradores dada la incertidumbre del dólar.

La azúcar tuvo un desempeño perceptible en sus exportaciones por buenos precios en el exterior.

Para 1972 el sector agropecuario se ve afectado por el resultado de los distintos comportamientos de los subsectores que lo integran; su evolución del 0.7%, se debió al decrecimiento sufrido por la agricultura del 1.3%; al crecimiento del

3.3% de la ganadería; la silvicultura que lo hizo en un 3.6% y al crecimiento notable de la caza y pesca del 9.2%.

La agricultura retrajo su producción por condiciones adversas del clima que afectaron los cultivos en las zonas de temporal, principalmente, por lo que la producción destinada al consumo interno se deprimió, mientras que se aumentó la oferta de artículos de exportación.

Por ejemplo: la producción de maíz disminuyó en un 6.0% respecto al año anterior; la de frijol lo hizo en un 9.0%; el cártamo decayó en su producción, en 34.0%; el ajonjolí decayó en un 11%. Estas declinaciones en la producción de los artículos mencionados se debieron en gran medida a la reducción de sus respectivas superficies, como se puede apreciar en las gráficas que se incluyen al tratar la productividad del sector.

En contrapartida se aumentaron las superficies en los distritos de riego y por ende los rendimientos de los cultivos, tales como: algodón, alfalfa, sorgo, garbanzo, trigo y tomate.

Mientras tanto, la ganadería se recuperaba de los efectos nocivos de la sequía y fiebre equina que la afectaron durante los tres años anteriores, los avances se dieron en la ganadería bovina y en la extracción de porcinos, en tanto las otras especies del renglón pecuario se rezagaban.

Las actividades pesqueras experimentaron una franca expansión, atribuida a los programas y medidas adoptadas, al mejoramiento de los sistemas de captura y a la organización de los productores.

En razón de las ventas de productos agropecuarios con el exterior, éstas se recuperaron de la contracción sufrida en -- 1971 al llegar a un volumen de 856 millones de dólares, 21% más, que en el año anterior.

Las importaciones para este año se elevaron desproporcionadamente para artículos no duraderos 98%, debido al fuerte déficit que se localizó en cereales y lácteos.

En 1973 la producción agrícola experimentó un crecimiento -- del 3.6%, que se asoció a buenas lluvias y a los atractivos precios de garantía de productos considerados como básicos.

Así, la producción de soya se elevó en un 55%, el trigo en un 15.6%; el frijol en un 16%; en tanto que el sorgo lo hizo en un 25.0%. La baja producción del maíz, no obstante su relativo incremento en su superficie y precio de garantía, se contrajo en -6.7% por exceso de lluvias en la zona centro.

Por su parte los cultivos de exportación declinaron debido a la expansión de los destinados al consumo interno, a la incertidumbre del mercado internacional y a los altos costos que enfrentaba su producción. El algodón disminuía en términos de producción el -6.0%; el cacao en -13.2% y el tomate en -9.3%.

La producción pecuaria, en tanto, mostraba una lenta recuperación debido a la ventas al exterior de carne fresca en -- 1972; al incremento del 11.9% de la producción de carne de cerdo y a la de aves 6.5%.

En el año de 1974, la lenta expansión del sector agropecuario vendría a formar cuellos de botella en otras actividades,

por: el papel de primer orden que tiene al cubrir parte de las necesidades básicas de consumo alimenticio de la población; la importancia que tiene para el país en el mercado internacional y porque al elaborar en el campo más del 40% de la población del país, incide en el nivel de ingresos de los campesinos y en los altos niveles de subocupación.

En 1974, la lenta expansión del sector agropecuario, 2.4% de incremento en su producción, no fue satisfactorio dado el -- crecimiento de la población que lo superó, a excepción de la caza y pesca 4.0%, las tasas de crecimiento de la agricultura 2.4%; de la ganadería y de la silvicultura del 2.7%.

Para ese año, se empiezan a manifestar con mayor claridad -- los problemas estructurales y de coyuntura que deprimían al sector de manera gradual, vía la erosión paulatina que afectaba a la agricultura y la ganadería. México reafirmaba su posición de importante exportador a fuerte importador de alimentos, se traían del exterior más de un millón de toneladas de maíz; de trigo una cifra cercana al millón y de sorgo -- aproximadamente medio millón de toneladas, además de cantidades importantes de otras semillas y frutos oleaginosos. Situación deficitaria que llevó a la administración a revisar con mayor cuidado la política de precios de garantía, inamovible desde 1965 (con ligerísimas variaciones en 1973) en -- que permanecieron fijos en términos nominales, mientras se reducían paulatinamente en el mercado, en términos reales. -- Así, se dieron incrementos importantes a los precios de garantía del maíz 25.0%; al trigo del 49.4%; al frijol de --- 179.1%; al arroz del 172.7%; al ajonjolí del 66.7%, etc. A este propósito, se preparó el cuadro 7 sobre la evolución de los precios de garantía que figura en el apéndice estadístico. Aunada a ésta política, se brindó un mayor apoyo técnico

a los programas y se fortaleció el crédito al campo.

Dentro de los productos de consumo interno, el maíz observó una baja del 6.7%, no obstante el estímulo que recibió su precio de garantía; por las sequías, heladas e inundaciones que se registraron en los principales estados del centro del país, situación que se prestó para que algunos campesinos optaran por otros cultivos como el sorgo, que se volvía competitivo del maíz, dados sus bajos costos de producción y altos rendimientos.

El frijol se vio disminuido en un 3.7% debido a los sinietros ya mencionados, cuando el trigo tenía una producción sobresaliente en las zonas tradicionalmente trigueras de Sonora y Chihuahua con rendimientos hasta de 4 toneladas por hectárea. Otros productos de consumo interno, salvo sus comportamientos disímiles, ayudaron a revertir la tendencia de los principales básicos, maíz y frijol.

Contrariamente a lo ocurrido en 1973, se elevaron los cultivos de exportación, por ejemplo: el algodón pluma lo hizo en un 30.9% y el cacao en un 6.1%. En cambio, otras materias primas aumentaron los inventarios nacionales al no encontrar mercado en el exterior por la baja de sus cotizaciones.

La actividad pecuaria se desarrolló a un ritmo inferior al de 1973 y se situó por abajo del crecimiento poblacional, dadas las restricciones del mercado exterior, sobre todo de la ganadería especializada en la producción de novillos destinada hacia los Estados Unidos.

En materia de política agraria y con el objeto de dar mayor uniformidad a las acciones de carácter programático y de proteger a los sectores más débiles del campo, el Gobierno ---

Federal convino en fusionar en una sola unidad administrativa a el Banco Nacional de Crédito Ejidal, al Banco Nacional Agropecuario y al Banco de Crédito Agrícola en el Banco Nacional de crédito Rural (BANRURAL), asimismo, transformó el Departamento Agrario en Secretaría de la Reforma Agraria.

1975 marca un ligero descenso en el producto agropecuario, - del 2.5% de crecimiento que se captó en el sector en 1974, - se pasó al 2.0%, como consecuencia del retraimiento que sufrieron los productos de exportación y de la política agrícola adoptada, que tendía en lo fundamental, a procurar un desarrollo más sostenido en términos de eficiencia y producción.

En materia administrativa, acto seguido de la fusión de los bancos en uno solo y de la transformación del Departamento Agrario en secretaria, las bodegas de la CONASUPO pasaron a formar parte de Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. (ANDSA); se dio impulso a la Promotora Nacional para la Producción de Granos Básicos y se estableció el Centro de Investigaciones de Desarrollo Rural. Medidas que tendieron a fortalecer la actividad agrícola, mediante la administración más idónea al agro nacional, al fusionar, impulsar y coordinar las instituciones oficiales.

Ante la reducción drástica de las exportaciones y aumento considerable de las importaciones, la administración incrementó el volumen del crédito para las actividades agropecuarias en un 38% respecto al 22% de 1974.

Se estimularon el maíz, el frijol, la copra y el girasol mediante atractivos precios de garantía.

Entre los productos que vieron descender su producción se --



encontraron el tomate 5.8%, el cacao en 2.9% y el algodón -- que lo hizo en un 60.0% (cuando el año anterior había registrado un 31% de incremento) ésta situación del cultivo, favoreció a la soya 22.0% de aumento y al cártamo en un 95.4% -- por sembrarse en áreas que antes ocupaba la fibra.

Respecto a los productos de consumo interno, los mayores incrementos en su producción los tuvieron: el arroz 46%, el -- sorgo 18%, en tanto que el maíz lo hacía en un 8.0%, el frijol en 6.0% y el trigo en un 0.3%. No obstante se tuvieron -- que importar más de 2 millones y medio de toneladas de maíz; de sorgo 846 310 tons; de frijol 104 031 y de otras semillas y frutos oleaginosos 53 443 tons., para cubrir, se argumentó, los déficits que se habían tenido en 1974.

En 1976 el producto agropecuario se retrae aun más, 1.0% resultado, principalmente, del rezago de la actividad agrícola en su crecimiento (-1.0%).

Las prolongadas sequías en las zonas de temporal; la reducción del nivel de captación de agua (10% de la capacidad de almacenamiento) así como la afectación de tierras, (100 000 -- has.) que sufrieron los agricultores de las zonas de riego -- del noroeste en favor de los campesinos con derechos agrar-- rios, operaron conjuntamente para que la agricultura tuviera un retroceso más.

A este tipo de circunstancias se habrían de agregar los problemas estructurales de la agricultura mexicana caracterizada por la bipolaridad que ofrece una agricultura moderna que se practica en amplias superficies privadas con riego, maquinaria agrícola y con el uso óptimo de insumos, a la que corresponde el 19% de la superficie cosechada; a cambio de una

agricultura de temporal, carente de recursos, donde el uso de maquinaria es mínimo y los rendimientos son bajos; se calcula que más del 60% de maíz y frijol se obtienen en tierras de secano.

Por cierto que la expansión de las áreas bajo riego han venido reduciéndose, según lo atestiguan las tasas de crecimiento medio anual, de 1947 a 1952 (9.8%) a un (7.3%) entre 1952-1958; de 1958 a 1964 al 1.8% y de 1964 a 1970 al 2.5%, lo que devino en un bajo crecimiento agrícola \*. Por otro lado, la agricultura de temporal se ha expandido en tierras de menor calidad, con altos costos y bajos rendimientos. Lo cual denota una tendencia a incrementar los productos de consumo doméstico a cambio de los destinados al exterior.

Tanto los productos básicos, como los oleaginosos observaron comportamientos disímiles en su producción, los primeros vieron resultados negativos en maíz -5.1%; en frijol -27.9%; -- mientras el trigo creció en un 20.2% y el arroz lo hizo en un 35.4%; respecto a los segundos se dieron decrecimientos - en soya 49.6%; ajonjolí 30.7% y el incremento notable del - cártamo 95.4%. La disminución de caña de azúcar en 12.4% --- obligaría al país a importar azúcar, por la reducción gra-- dual de sus márgenes exportables\*\*.

Los productos de exportación tuvieron perceptibles ascensos, excepción hecha del henequén que registró un decremento del 24.1%.

\* Op. Cit.

\*\* Banco Nacional de Comercio Exterior. Comercio Exterior. 50 Principales Artículos de Exportación, 1970-1985. México.

En el renglón pecuario se vio un crecimiento del 3.4% menor al 4.0% de 1975, no obstante la producción porcina creció a un 12.2% y la bovina del 3.7%, por cierto favorecida por la demanda interna y la de Estados Unidos; los demás tipos de ganado permanecieron en niveles similares a los de 1975.

En este año, entró en vigencia la Ley General de Crédito Rural que sustituye a la de 1956, cuya concepción amplía el su-  
jeto de crédito, al generalizarse a organizaciones ejidales y campesinas y actividades de conservación y comercializa-  
ción realizadas por industrias rurales. El apoyo financiero se hizo recaer en el BANRURAL, integrado por sus bancos re-  
gionales y la Financiera Nacional de Industria Rural.

También se promulgó en este año la Ley de Sociedades de Soli-  
daridad Social que apoya a campesinos que constituyan empre-  
sas o sociedades con patrimonio propio, que destinen parte -  
de su producto a un fondo de solidaridad social y realicen -  
actividades de carácter mercantil.

En el año de 1977 el sector agropecuario tuvo un notable re-  
punte del 7.5%, derivado del crecimiento del producto agríco  
la 10.3% y de la caza y pesca del 10.8%; en tanto que la ga-  
nadería se estancaba en el mismo 3.4% del año anterior y la  
silvicultura marchaba a un ritmo de crecimiento del 6.5%.

Como consecuencia de la devaluación del peso, que se manifes-  
tó por fuertes diferenciales de precios internos y externos;  
del crecimiento limitado de tierra y del retraso en la fija-  
ción de los precios de garantía, se orientaron los cultivos,  
los más redituables, hacia la exportación en detrimento de -  
los destinados al consumo interno.

A lo anterior habría de influir un régimen de lluvias adverso

en las zonas de temporal, lo que deprimió las cosechas de -- los básicos y no permitió la satisfacción de la demanda in--terna, por lo cual se tuvo que recurrir a importar fuertes - volúmenes de maíz y trigo.

No obstante que el maíz incrementó su producción en un 26.4% respecto al año anterior, se importaron 1'millón 700 mil toneladas; el trigo decreció en un 27.0% y se importaron del - cereal cerca de 500 mil toneladas; por su parte el arroz ex-perimentó un crecimiento del 22.5%. De los productos oleagi-nosos el cártamo observó un crecimiento espectacular del --- 115.7% y la soya del 70.9%.

Entre los productos de exportación que tuvieron incrementos notables, el algodón registró un 86.6% por haber ampliado su cultivo en las tierras de riego y elevado su productividad a 4 pacas por hectárea. Desafortunadamente los aumentos de la fibra no se vieron estimulados por los mercados interno e in-ternacional. El tomate vio estimulada su producción en 20.7% por la demanda que hizo Estados Unidos. Lo mismo ocurrió con las hortalizas, que aumentaron su diversificación por la de-manda de Canadá.

El producto pecuario se mantuvo en el mismo nivel del año an-terior 3.4%; de ésta actividad el mayor incremento lo tuvo - el ganado porcino 11.1% y la producción de huevos 10.9%; mi-entras que el ganado vacuno tuvo un ligero ascenso del 4.2% respecto al 3.7% del año anterior. La devaluación afectaba - la demanda interna e impulsaba las ventas al exterior de ga-nado en pie y carne, fresca, reforzada por la disminución de existencias del mercado americano.

La caña de azúcar se mantuvo con saldos negativos en su pro-ducción -6.3% respecto a 1976, lo que impidió su exportación.

Para este año el gobierno dispuso la compra de ingenios pertenecientes a un grupo de inversionistas privados.

La insuficiente producción de leche en polvo hizo importar al país fuertes cantidades de este producto.

En términos de política agropecuaria, se siguió con la reorganización institucional y la programación de nuevas acciones de fomento. Se fusionaron la Secretaría de Agricultura y Ganadería y la de Recursos Hidráulicos en la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH). Se crearon los Grupos Sectoriales Agropecuarios a nivel estatal, presididos por el gobernador de la entidad, con un representante de la SARH e integrados a los Comites Promotores del Desarrollo (COPRODE). Asimismo se puso en marcha el Programa de la Alianza para la Producción que intentó la colaboración conjunta entre los sectores público y privado, con el objeto de aumentar la producción agrícola, ganadera y forestal del país, con atención prioritaria a los cultivos básicos, oleaginosas y sorgo.

Finalmente se creaba el Departamento de Pesca del que dependieron Productos Pesqueros Mexicanos y el Fondo Nacional de Sociedades Cooperativas Pesqueras.

En 1978 el producto agropecuario, aunque no mostró el dinamismo del año anterior, creció en un 6.0%; apoyado por la actividad agrícola que lo hizo en un 8.1%; mientras los otros subsectores no superaban el crecimiento demográfico, con excepción de la silvicultura cuyo crecimiento en términos de producción se dio en un 4.5%.

Las buenas condiciones climáticas que se registraron en las zonas norte y centro, actuaron en favor de la serie de medi-

das de política agropecuaria que se empezaron a poner en --- práctica a fines de 1977, a la vez que éstas influían en el buen desarrollo del sector.

Así, el maíz tuvo una producción de 11 millones de toneladas en números redondos, insuficientes para cubrir la demanda interna, sin embargo se recurrió al exterior para subsanar esta carencia. El frijol, aumentó su producción en un 23.0%. Tanto el trigo como el frijol vieron estimulada su produc---ción por los precios de garantía que se les fijaron 26.8% y 25.0% respectivamente. También los productos oleaginosos como el cártamo, el frijol soya y el girasol se vieron favorecidos en sus precios de garantía, 17.9%, 37.5% y 66.7%, respectivamente.

Las condiciones favorables del clima en el norte del país, - dieron paso para que la producción de ganado, sobre todo bovino, operara a niveles de crecimiento más que aceptables -- 15.0%, oportunidad que se aprovechó para abastecer en un -- 6.0% más el mercado nacional y exportar volúmenes considerables de carne fresca, por la ampliación de la cuota que hizo el mercado estadounidense (33 000 tons.), así como una gran - cantidad de ganado en pie.

En el renglón pesquero, se notó un fuerte descenso en su producción, de 10.8% que había alcanzado en 1977 se pasó a un - 2.3%, atribuible a la caída en la captura de ciertas espe---cies, como el camarón que lo hizo en más del 10%. A éste tipo de contingencias, vendrían a gravitar las disminuciones - de los recursos bancarios y los conflictos laborales suscitados entre los propietarios de las embarcaciones pesqueras y sus trabajadores.

Entre las medidas de política agropecuaria que se tomaron en este año, destaca la aprobación del Gabinete Agrícola al --- Plan Nacional Agropecuario elaborado por la SARH, cuyos propósitos tendían a dar solución al problema de abastecimiento de alimentos, agravado por las fuertes importaciones de granos básicos en los últimos años (más de un millón de toneladas).

En 1979 las persistentes heladas y las prolongadas sequías - deprimieron la producción agropecuaria nacional, de tal manera que el ritmo de crecimiento del sector disminuyó drásticamente en un -2.1%, tasa que se vio influida de manera directa, por el franco retroceso de la producción agrícola -5.9%.

Los programas de fomento al cultivo de cereales en las zonas de secano, así como el impulso que se les dio en los Distritos de Temporal de la SARH, para disminuir las importaciones se vieron frustrados.

Los cultivos que sufrieron con mayor rigor las circunstancias adversas del clima, fueron los de consumo interno, sobre todo los denominados básicos, maíz, frijol y trigo, cuyos decrecimientos se dieron porcentualmente en 22.6 , 32.4 y 17.9, respectivamente.

A los malos rendimientos de los productos de consumo interno que se obtuvieron en las zonas más afectadas, contribuyeron los bajos precios de garantía que se les fijaron, lo que condujo a sustituirlos por oleaginosas.

El cultivo del trigo, típico de zona de riego, declinó en su producción por escasez de agua, ni el estímulo de su precio de garantía de 2 600 a 3 000 pesos por tonelada hizo aumentarla; en cambio se destinó gran parte del área dedicada a -

ese producto, a sembrar cártamo, soya y garbanzo.

Las oleaginosas al ver aumentada su superficie, incrementaron su producción; de las principales: el ajonjolí lo hizo en un 19.5% y la soya en 111.7%.

Debido al repunte de las cotizaciones internacionales, sobresalieron las exportaciones de frutas y garbanzo. Así como el café, algodón, ajo y cacao.

De azúcar se exportaron alrededor de 100 mil toneladas, destaca este envío al exterior por el declive que había mostrado el dulce en los últimos años. De ser el país un típico exportador de este producto se ha convertido en un fuerte importador del mismo.

Digno de mencionarse es el crecimiento que experimentó el producto del subsector caza y pesca, 16.8%, atribuible al apoyo del gobierno traducido en la canalización de inversiones para crear empresas mixtas de capital nacional mayoritario; a la creación de comisiones estatales para promover la coordinación y al continuo fortalecimiento de las cooperativas pesqueras. Además de la inversión de 2 300 millones de pesos en el Programa Integrado de Desarrollo Pesquero, financiados con aportes de Nacional Financiera y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Se creó el Instituto Nacional de Investigaciones sobre Recursos Bióticos y se transformó el Banco Nacional de Fomento Cooperativo (BANFOCO) en Banco Nacional Pesquero y Portuario.

Vendría a agregarse a ésta política de fomento pesquero la paraestatal Productos Pesqueros Mexicanos.



Los resultados de las acciones emprendidas dieron aumentos importantes en la captura de especies como la sardina, tiburón, pez sierra, atún, mariscos y crustáceos. El camarón que representaba las dos terceras de las exportaciones de productos del mar permaneció igual al año anterior.

El comercio exterior resultaba favorable para el café al aumentar en 54.3% sus ventas.

Respecto a las importaciones de maíz se vieron disminuidas en un 47.3% respecto al año anterior. Es de hacer notar que las importaciones de productos agropecuarios siguieron en una situación desfavorable respecto a las exportaciones en términos de 1 000 millones de dólares.

A 1980, se le puede caracterizar como un buen año para el sector agropecuario, en términos del crecimiento de su producción, 7.1%, así como para las actividades agrícola 10.0% y la caza y pesca 10.5%. Mientras que la ganadería se estancó en un 3.0% y la silvicultura sufría un retroceso con una tasa del 2.2%.

En ese año se instrumentó el Sistema Alimentario Mexicano, con el que se pretendía lograr la autosuficiencia alimentaria, al dar mayor impulso a los granos básicos en las zonas de temporal, por cierto donde se localiza la mayor producción de maíz y frijol. Así, se reorientó la política del uso de la maquinaria agrícola; el franco estímulo a los precios de garantía; dotación de insumos y servicios a precios subvencionados y se dirigieron recursos financieros hacia áreas que habían carecido de ellos.

En términos generales, se amplió el crédito agrícola a un --

60%; se aumentó en un 74% la superficie agrícola asegurada; se duplicó la cantidad de semillas mejoradas y seleccionadas; se elevó en 13% el volumen de fertilizantes, amén de otros beneficios que se vincularon a la inversión: divulgación, capacitación y organización de los campesinos. Se estimaron, en ese entonces, subsidios en 2 000 millones de pesos a fin de reducir el precio de los fertilizantes utilizados en los principales básicos. La tasa de interés del Banco Nacional de Crédito Rural bajó en un 12% para los créditos destinados a los básicos.

Este impulso a la agricultura redituaría magníficos resultados, sobre todo en los básicos fundamentales, véase:

CUADRO. 9

EVOLUCION DE LOS PRODUCTOS BASICOS  
1979 - 1980

PRODUCTOS	SUPERFICIE COSECHADA (miles de hectáreas)			PRODUCCION (miles de tons.)			PRECIOS DE GARANTIA (pesos)		
	1979	1980	%	1979	1980	%	1979	1980	%
MAIZ	5 581	6 676	19.6	8 458	12 374	46.3	3 480	4 456	28.0
FRIJOL	1 051	1 551	47.5	641	935	46.0	7 500	12 000	60.0
TRIGO	554	724	23.9	2 287	2 785	21.8	3 000	3 550	18.3
ARROZ	151	127	-15.7	494	445	-9.8	3 300	4 500	36.4
SORGO	1 164	1 543	32.6	3 998	4 689	17.3	2 335	2 900	24.2
AJOHJOLI	305	264	-13.4	160	137	-14.6	9 050	11 500	27.1
CARTAMO	528	416	-21.2	635	480	-24.4	5 000	6 000	20.0
SOYA	379	154	-59.4	707	322	-54.4	6 400	8 000	25.0

FUENTES: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía Agrícola. Compañía Nacional de Subsistencias Populares.

Producción que hubiera sido mayor de no haber mediado adversidades climatológicas y retrasos de lluvias con precipitaciones menores a las normales.

La escasez de agua, así como la disminución de la superficie dedicada al arroz, deprimieron su producción -15.7%, aunque su precio de garantía se incrementaba en un 36.4%.

La orientación de los cultivos básicos, así como la falta de agua, contrajeron la producción de oleaginosas; como se puede apreciar en el cuadro, la soya fue el producto que mayores bajas registró, 54.4% en términos de producción y 59.4% respecto a su superficie cultivada.

Los cultivos destinados a la exportación tuvieron bajas sensibles en su producción tanto el tomate -15.6% como el cacao -5.3%, mientras el algodón superaba las caídas del bienio anterior al crecer en 6.9% y el café se estancaba en las 220 mil toneladas, mismas que se producían en 1979.

El persistente deterioro del sector agropecuario en materia de exportaciones se expresaba en una reducción del 14%, cuyos productos más afectados fueron el tomate -10.4%, semilla de ajonjolí -54.8%; otras frutas frescas -17.0%; garbanzo -29% y fresas en -48.0%. Las ventas de legumbres y hortalizas frescas, en tanto, se incrementaron en 12.0%.

De los productos importados, sobresalieron las oleaginosas, granos y azúcar, por ejemplo: llegaron del exterior 3.8 millones de toneladas de maíz, en cambio de las 750 mil que se importaron en 1979; con el recargo de 20 dólares más por tonelada, al pasar de 136 dólares a 156 que se tuvieron que pagar en 1980. De frijol se negociaron con el exterior 443 mil tons.,

cuando en 1979 se habían contratado 7 mil. El sorgo vio incrementadas sus importaciones en alrededor de un millón de toneladas, al pasar de 1.3 a 2.3 millones. También se hicieron considerables importaciones de leche industrializada en polvo, casi el doble y de trigo las adquisiciones para el consumo interno descendieron en un 23.0%.

En el renglón pecuario, el incremento de vacunos del 2.2% en 1980 descendió respecto al año anterior y más aún en relación a 1978; el crecimiento del ganado porcino se activó en 7.2% y el de aves permaneció en los niveles de los dos años anteriores, 7.2%.

Respecto a sus exportaciones los animales vivos de especie bovina se retrajeron en 36.3%; lo mismo que las carnes frescas, refrigeradas y congeladas en un 5.7%.

El crecimiento del producto de la caza y la pesca, aunque menor 10.5% al de 1979 16.8%, reflejó la política de fomento a la pesca y el incremento en la captura de nuevas especies.

El aumento de la inversión pesquera, se tradujo en la incorporación de nuevas tecnologías; la expansión de la flota nacional; una mejor administración y coordinación del subsector. Además de haberse rescatado los recursos de la Zona Económica Exclusiva de 200 millas que permitió al país a aumentar la capacidad pesquera y limitar el acceso a embarcaciones extranjeras.

Por último vendría a fortalecer la actividad, la creación del Banco Nacional de Pesca y Portuario.

En la estrategia de producción y desarrollo, el Gobierno ---

Federal consideró a los alimentos y energéticos como factores convergentes en el contexto económico social que requerían atención prioritaria. Así, concebía la canalización de buena parte de las divisas por venta de petróleo y derivados hacia el campo, con los objetivos de rescatar a la agricultura; lograr la soberanía alimentaria; reorientar el consumo; aumentar la creación de empleos rurales lo que propiciaría una mejor distribución del ingreso, etc. Fundamentos esenciales que dieron cuerpo al Sistema Alimentario Mexicano.

Véanse las expectativas que se tenían al observar el siguiente cuadro.

CUADRO. 10

MEXICO: EXPORTACIONES DE BIENES FOB<sup>a</sup>  
(1977 - 1980)

TOTAL	MILLONES DE DOLARES				COMPOSICION		TASA DE CRECIMIENTO		
	1977	1978	1979	1980 <sup>b</sup>	1977	1980	1978	1979	1980
	4 602	4 352	3 236	16 191	100.0	100.0	37.1	47.1	73.9
Hidrocarburos	1 029	1 799	3 861	10 106	2.6	63.8	74.8	114.6	166.9
Petróleo y derivados	1 029	1 799	3 861	9 857	2.6	61.0	74.8	114.6	155.3
Gas natural				249		2.6			
Productos no petroleros	3 575	4 513	5 425	5 245	37.4	36.2	26.2	22.2	7.7
Principales exportaciones tradicionales	1 165	1 438	1 782	1 693	30.5	10.5	23.4	23.9	-5.0
Café crudo en grano	458	366	575	415	6.0	2.6	-15.7	49.0	-27.8
Camaron	186c	315	360	363	4.1	2.4	69.4	14.3	6.4
Algodón	195	309	310	321	8.6	2.0	58.5	-0.3	3.5
Tomate	215	198	207	185	7.5	1.1	-7.9	4.5	-10.6
Legumbres y hortalizas frescas	25c	101	154	172	0.8	1.1		52.5	11.7
Frutas frescas	35c	76	97	109	2.0	0.7		27.6	12.4

a Excluye maquila  
b Cifras preliminares  
c Cifras en revisión

FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco de México, S.A.

NOTA: Se excluyeron las principales exportaciones no tradicionales.

Las exportaciones de hidrocarburos que en 1970 representaban el 3.0% del total, pasaron al 64.0% en números redondos en 1980. No deja de llamar la atención la tasa de crecimiento de la venta de petróleo y derivados en 1980, 155.0%, respecto a 1979.

En contra partida compárense las tasas de crecimiento de las exportaciones tradicionales de México.

La evolución de las exportaciones reveló que las no petroleras se elevaron en conjunto menos del 8%. cuyo volumen disminuyó 10.0%. La contracción, particularmente fuerte, la sufrieron los productos agropecuarios, pues su volumen se redujo en un 19% por la situación desfavorable de los ciclos agrícolas del año anterior y las condiciones de su mercado internacional.

Aunque no en los niveles de 1980, el sector agropecuario y la agricultura siguieron creciendo, en términos de producción, el primero lo hizo en un 6.1% y el subsector mencionado en 8.0%. La caza y la pesca, reapuntaron en su crecimiento con un 11.6%.

Destacó la producción de granos básicos, gracias a la política emprendida por el Gobierno Federal en 1980, así como el fuerte impulso que se le dio a la pesca dado el interés de elevar el consumo proteínico de la dieta.

Los logros obtenidos en maíz y frijol se acercaron al consumo nacional, no obstante se volvieron a importar cantidades importantes de los dos granos básicos, 3.0 millones de tons. y 490 mil tons., respectivamente; hecho explicable si se atendía a las reservas necesarias que requería el país.

En maíz, se lograba un crecimiento notable en su producción 19.0%, que respondía al aumento atractivo de su precio de garantía 47% y a las buenas condiciones climatológicas que permitieron sembrar segundos cultivos en tierras de temporal al aprovechar las lluvias oportunas que engrosaron la captación en las presas. A lo que se vendrían a sumar mayores extensiones de tierra, 1.5 millones de hectáreas más de las cultivadas en 1980.

El frijol experimentó un aumento del 57% ascendiendo en volumen 1.5 millones de tons, cifra no registrada hasta nuestros días, aunque su precio de garantía, 77.5% de aumento, daba razón del fenómeno.

La incorporación del sureste a la producción arrocerá, dio al país la oportunidad de acercarse al consumo nacional al aumentar en volumen aproximadamente 200 mil toneladas más, lo que significó en términos porcentuales un 44.7.

Los 3.0 millones de toneladas de trigo, 14.5% de incremento del producto, estuvieron cerca de lograr la autosuficiencia alimentaria.

El sorgo tuvo buenos rendimientos 34.3% por haberse cultivado en tierras temporales y aprovechado los mayores niveles de embalse.

El desarrollo de las oleaginosas, tuvo un comportamiento irregular, debido a la reducción de sus respectivas superficies que se destinaron a los cultivos de productos básicos y a la incertidumbre de sus precios en el mercado nacional. La excepción la marcó la soya con una producción que incrementó su volumen en 400 mil tons. aproximadamente, 121.1% de aumento respecto a 1980.

El ajonjolí vio reducida su producción en 37.3% y su área -- cultivada en 43.0%, respondiendo a descensos en su precio in ternacional.

El mercado exterior resultó desfavorable para la mayoría de los productos agropecuarios, excepción hecha del algodón que alcanzó un incremento en relativos del 6.0% en tanto su producción tuvo un descenso del 10.2% y el café que obtenía un 10.7% de aumento y se vendía al exterior una cantidad similar a la del año anterior, 118.5 miles de toneladas.

En un sentido general, el crecimiento notable de la agricultura tuvo sus mejores logros debido a las excelentes condiciones climáticas y el apoyo oficial al campo, vía SAM. Lo que significó crédito bancario a bajas tasas de interés por medio de BANRURAL; reducción en un 75.0% en los precios de semillas mejoradas, así como su ampliación y distribución de éstas y de maíz criollo, realizadas por la Promotora Nacional de Semillas (PRONASE); los programas que se implementaron sobre riesgo compartido entre productores y entidades de la administración pública. Asimismo, se redujeron las primas de seguros; se ampliaron las coberturas de los servicios de extensión agrícola; la mecanización y el uso de fertilizantes.

La actividad pecuaria mostró un crecimiento del 8.0%, el volumen de la carne de bovinos, porcinos, ovinos, caprinos y aves se acercó a los 3.0 millones de toneladas. La carne de res tuvo un incremento del 14.6% y de aves 7.0% por señalar los de mayor dinamismo.

El repunte de la actividad bovina se vio estimulada como -- efecto del incremento de la demanda, aumento de los precios



internos y un régimen pluvial favorable.

La baja producción de huevo fue la resultante del aumento de los costos y de la política de fijación de precios, que al desalentar las inversiones, se redujeron las parvadas y en consecuencia las gallinas ponedoras. Esta situación obligó al país a demandar del exterior cantidades importantes del producto. Algo similar ocurrió con la leche.

Disminuyeron en la misma tasa de crecimiento el ganado porcino y el ovino 4.5% como consecuencia del alza de los costos de los insumos.

Las compras al exterior de productos agropecuarios mantuvieron la tendencia a la alza, sobre todo de los granos alimenticios y oleaginosas. De maíz se volvieron a importar 3.0 millones de toneladas; de trigo 1.0 millón de tons. y de frijol medio millón. Respecto a oleaginosas correspondió a la semilla de soya más de 1.0 millón de tons.

Las importaciones de azúcar se hicieron por un total de medio millón de toneladas, de leche en polvo 91 mil toneladas y de evaporada 118 mil.

El PIB pesquero, aumentó en 11.6% como resultado de la política contenida en el Plan Nacional de Desarrollo Pesquero. El valor de la explotación pesquera nacional en términos porcentuales se incrementó a una tasa media anual del 30.0% entre 1970 y 1981. En ese lapso se aumentó la captura de variedades como ya se indicó y el impulso que recibieron las actividades pesqueras, hicieron de este subsector el de mayor dinamismo de toda la economía.

Sin embargo, el consumo no respondió a la producción por pro

blemas de carácter técnico (falta de aparatos refrigeradores y congeladores) y obstrucciones en el sistema de comercialización de los productos del mar, pese a los esfuerzos realizados en este sentido por el Gobierno Federal.

Tanto el desarrollo de la actividad pesquera, como la diversificación de captura, han permitido elevar sustancialmente las exportaciones, sobre todo del camarón que representó casi las dos terceras partes, cuyo ritmo de desarrollo ha sobrepasado entre todos los productos agropecuarios, aproximadamente 35%.

Después de dos años consecutivos de crecimiento, el sector agropecuario se deprime en 1982, por circunstancias de orden climático; la propuesta planteada desde 1979 sobre la autosuficiencia alimentaria sufrió un grave revés, al declinar la tasa de crecimiento del PIB agrícola -2.9%. La pesca al no haberse visto reforzada con nuevas inversiones cae en su crecimiento del 11.6% en 1981 al 6.1% en 1982, dada su baja captura y falta de dinamismo en su producción conservera por escasez de hojalata.

De los básicos, solo el trigo tuvo el crecimiento más alto - en lo que va de 1970 a este año 40.1%, debido a la utilización de mayores superficies en las que antes se sembraba cártamo, los otros vieron caer su producción. El deterioro se agudizó aún más si se considera que se dio, no obstante el programa orientado a la producción de básicos que se proponía acabar con la dependencia del exterior, al fomentar el cultivo de cereales en las zonas temporales, entre los que destacaron los Distritos de Temporal.

En aquellas regiones que no se vieron influidas por sinies-

tros, los apoyos ofrecidos por el Gobierno Federal aumentaron los niveles de productividad, gracias a los créditos -- agrícolas preferenciales otorgados a los productores de básicos; a la inversión en caminos de acceso y en infraestructura de comercialización; mejores precios de garantía; establecimiento de seguro y distribución de insumos a precios más bajos que los del mercado.

La producción de caña de azúcar se incrementó en un 5.8% y el tabaco lo hizo en un 24.0%, por lo que el grupo de cultivos industriales recuperó los niveles de 1979.

Las condiciones de un mercado internacional cada vez más difíciles, los altos costos de producción a que se enfrentaba la economía por el proceso inflacionario y las sucesivas devaluaciones, daban paso para que la administración pública optara por sembrar básicos en áreas que se habían dedicado a los cultivos de exportación.

El algodón cayó en su crecimiento 50.4%; el café decreció en un 5.3%; el melón disminuyó 18.6% y la fresa redujo su producción en un 45.5%. Mientras el tomate registraba un crecimiento más que satisfactorio 22.3%, no así sus ventas que se contrajeron en el exterior.

La actividad pecuaria creció a un ritmo más bien bajo 2.7%. Decayeron las producciones de carne de bovinos y porcinos a diferencia de la producción de carne de aves que aumentó extraordinariamente, 13.0%.

En relación a las compras en el exterior, bajaron sustancialmente las de maíz de 3.0 millones de tons. a 233 mil tons, lo que significó un ahorro considerable de 453 a 38 millones

de dólares; de frijol de 338' millones de dólares se pasó a - 98' millones; lo mismo en trigo y sorgo se tuvieron ahorros importantes que en conjunto significaron 365' millones de dólares en números redondos.

Entre las oleaginosas, la semilla de soya redujo su déficit en 199'2 millones de dólares.

En conjunto, las exportaciones del sector agropecuario tuvieron una baja del 17.0%, en las que destacaron, las bajas del algodón 31.0%; el tabaco en rama 10.5%; el garbanzo en 47.1% En contra partida aumentaron las exportaciones de ganado vacuno, en términos de valor en 68.3% y el camarón fresco refrigerado en 373.4%.

Del sector la actividad que mayor dinamismo tuvo, fue la caza y la pesca, no obstante que no se alcanzaron las metas -- propuestas de 2'2 millones de tons. de captura. Se estimó -- una captura de 1'5 millones de tons. igual a la de 1981, -- aunque como ya se vio para ese año se registró un crecimiento del 11.6% y se contó con una importante cantidad de productos enlatados.

La política oficial que había tenido éxito entre 1977 y 1981 se veía frenada por varios factores que influyeron negativamente en la producción pesquera, a saber: los ajustes que sufrieron los insumos básicos, repercutieron en los costos de producción; falta de financiamiento a la actividad; escasez de capital de trabajo; dificultades para adquirir insumos importados así como divisas controladas, etc. Por otra parte, los reajustes que se hicieron al Banco Nacional Pesquero y - Portuario contrajeron los recursos disponibles para crédito en una tercera parte. No dejó de influir, también, el retrazo del pago de las indemnizaciones a los armadores desde ---

1981 por la transferencia de la flota camaronera al sector social. Las industrias del mar sufrían la escasez de hojalata lo que incidiría en una disminución de productos enlatados, principalmente de atún y sardina.

De acuerdo a las reservas que se tenían de esos dos productos, se promovió su comercialización a bajos precios, lo que vino a ampliar el mercado interno y mejorar los niveles de la dieta alimenticia, de paso, se veía favorecido el Programa Nacional de Productos Básicos, aunque después, el agotamiento de existencias retraía el mercado.

En medio de una recesión generalizada el PIB agropecuario registró un tenue aumento del 3.0%, crecimiento que se vio influido por la agricultura que creció en 4.0%; la ganadería que lo hizo en un 2.0% y los niveles erosionados de la silvicultura, la caza y la pesca en un -0.5% y -5.0% respectivamente.

El crecimiento relativamente satisfactorio de la agricultura daba cuenta del empeño en aumentar las exportaciones agropecuarias; del estímulo de la producción de básicos, principalmente de maíz y del incremento de la demanda de la fuerza de trabajo campesina, con el objeto de reducir la migración hacia las grandes ciudades.

Salvo las producciones de maíz y de frijol que observaron aumentos del 28.7% y 17.3%, respectivamente, la gran mayoría de los productos destinados al consumo interno tuvieron serias recaídas. Por otra parte los productos de exportación en general se incrementaron considerablemente, recuperándose el algodón 38.0% y el café beneficiado 35.5%; el jitomate bajó en el crecimiento de su producción de 22.3% que tenía en 1982 pasaba a un 12.1%, en este año.

Los fuertes volúmenes importados de maíz 4.7 millones de toneladas; las 33 mil tons. de semilla de algodón; las 895 mil de semilla de soya y los 3.3 millones de tons. de sorgo, -- presionaron fuertemente la balanza comercial. Otros productos que incidieron negativamente en relación de intercambio comercial con el extranjero, fueron la azúcar, con una importación de 789 mil toneladas y la leche en polvo con 108 mil toneladas.

Para este año, la actividad pecuaria sufrió fuertes presiones que influyeron negativamente en sus niveles de crecimiento. Por un lado, los aumentos continuos de los insumos, elevaron los costos de producción y a su vez los precios finales de los productos; por otro, se contraía el mercado por la pérdida del poder adquisitivo de los consumidores. Esta situación derivó en fuertes fricciones entre productores y autoridades, que al no autorizar precios que resultaban lesivos para la economía familiar, los ganaderos optaban por sacrificar su hato lechero por insuficientes utilidades.

Por cierto, parte de ese sacrificio engrosaba las exportaciones de ganado en pie, lo que paradójicamente daba cierta expansión de la actividad ganadera.

La pesca tuvo un severo descenso en su crecimiento, del --5.0%, situación que contrastó con el dinamismo ocurrido entre 1977 y 1981. Esta caída vertical en la producción de la actividad, encontró sus orígenes en los ajustes del gasto público que se tradujeron en falta de inversiones e ingresos -- en el sector y en el aumento de los precios de los insumos -- básicos, que elevaron los costos de producción, lo que se reflejaría automáticamente en una reducción de la captura programada.

La producción para uso industrial aún resultó mayor, según lo consigna la CEPAL -68%, a lo que se sumó la escasez de hojalata.

Las únicas especies de uso industrial que se elevaron fueron el camarón, la carpa y las algas en alrededor de un 25%. Contrariamente se disminuyó la captura de atún y sardina en un 25% y cerca del 58% la anchoveta.

En materia de política económica, la nueva administración puso en marcha el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE), que se ajustó y de hecho ratificó el Convenio de Facilidad Ampliada acordado por el gobierno anterior con el --Fondo Monetario Internacional por el período 1983-1985. Di--cho programa se concibió en el marco del Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988).

Entre los objetivos del programa se destacan: el manejo de --las presiones inflacionarias; la disminución del crecimiento del gasto público; la protección selectiva de la planta productiva y del empleo; la disciplina en la programación y en la ejecución del gasto público, y la recuperación del con---trol del mercado cambiario por el Estado.

En 1984 el crecimiento del sector agropecuario, no alcanzó, con mucho, el de la población, en conjunto sus actividades --arrojaron un 2.4%, como se puede apreciar en el cuadro 5 que se adjunta en el apéndice estadístico. De las actividades --que integran el sector las de mayor dinamismo, fueron la caza y pesca que tuvieron una recuperación extraordinaria, respecto a la tasa de crecimiento de 1983 que fue de -5.0% para pasar a 9.8% en este año. Tanto la agricultura, como el renglón pecuario tuvieron un desarrollo pobre, de 2.3% y 2.1% -

respectivamente; la silvicultura permaneció estancada en -- 1.1% de crecimiento.

No obstante que se siguió con la misma práctica en política agropecuaria de alentar los cultivos básicos y sustituir selectivamente importaciones; la producción de maíz fue menor al 1% y la de frijol cayó en un 27.0%; el trigo en cambio se elevó en un 29.6%.

El buen regimen de lluvias dio como resultado un buen ciclo primavera-verano y permitió que se dispusiera de una cantidad mayor de agua que la que se logró en 1983, por tanto la cosecha de invierno que se levantará en 1985 deberá exhibir buenos resultados.

A principios de abril, se dieron a conocer los precios de garantía del ciclo otoño-invierno, que incluyeron maíz, trigo, sorgo, cártamo y copra: como se puede apreciar en el cuadro 7 del apéndice, se advierte una clara tendencia a estimular el maíz y el cártamo, como consecuencia del déficit que tiene el país en oleaginosas.

Si los precios de garantía se comportaron con cierto dinamismo, la rentabilidad de los cultivos se enfrentó con los altos precios de los insumos estratégicos, lo que supuso bajas utilidades para los productores agrícolas.

En términos de saldos a final de año, el crédito al campo se incrementó en 87.9%, elevación que revirtió la contracción - de años atrás; sin embargo, no siempre fue oportuno, ni favoreció por igual a los distintos cultivos.



Si bien se estimularon las siembras de arroz, trigo, sorgo y oleaginosas, esto se hizo en detrimento del maíz y del frijol. El primero de los productos vio reducir su superficie por el alza de los costos; su producción se contrajo, también, por sequías, cuando no por inundaciones. La leguminosa resintió una política de precios de garantía desfavorable, - acaso por excedentes del producto almacenado en bodegas de la CONASUPO, lo que influyó para reducir su superficie cultivada.

El trigo tuvo una producción importante de 4.5 millones de tons. aproximadamente, o sea un 30.0% respecto al año anterior. El arroz aunque no estuvo en los niveles de 1981 y 1982, también logró una buena producción de 483 mil tons., 16.1% en relación al año precedente.

El sorgo tuvo una recuperación relativa del 2.7% respecto a la de 1983 -2.2%, debido al impulso que recibió vía crédito y al estímulo de su precio de garantía.

En general la cosecha de granos básicos fue ligeramente superior a la levantada en 1983.

La reducción de la superficie destinada a oleaginosas hizo que se tuvieran producciones raquíticas en productos como el ajonjolí, cártamo y en soya se mantuvo un nivel parecido al de 1983 por mejoras en la productividad. En cambio se incrementaron el algodón semilla y el pluma.

Los productos destinados al mercado exterior, observaron en conjunto una evolución favorable al elevar sus ventas en --- 1400' millones de dólares, cuyo incremento significó un 35% más que las de 1983. Destacaron el algodón con un 79.1% de - aumento, de frutas y hortalizas 50.6%, jitomate 117.8%, me-- lón y sandía 309.1% etc. datos referidos en términos de tons.

El crecimiento del subsector pecuario fue débil, por abajo - de las metas programadas, dados los altos costos de produc-- ción y el entorpecimiento de los mecanismos de comercializa-- ción y abasto, sobre todo del ganado bovino. La producción - lechera fue más bien baja, por problemas estructurales de -- descapitalización agudizados en 1983, situación que ha lleva do a la administración pública a implementar un programa in-- tegral de fomento lechero. El huevo tuvo un repunte del 3.5%.

Los motivos que han postrado a la silvicultura, bien pueden atribuirse a la disparidad de recursos tecnológicos que tien-- en las unidades productoras, causa de métodos irracionales de explotación que llevan a un gran volumen de desperdicio.

El dinamismo alcanzado por la pesca, se dio como consecuen-- cia del impulso oficial a su comercialización y ampliación - de su flota.

De las especies que reapuntaron en el año, se encontró el -- atún 87%, achoveta 45% y carpa 38%, en términos generales -- las algas, sargazos y la fauna de acompañamiento. Disminuye-- ron, en cambio, el camarón 4.0%, la sardina 32%.

En este año al igual que en 1984 el Producto Interno Bruto - (PIB) creció en 3.5%, debido al notable impulso del primer - semestre, dadas la expansión considerable del gasto interno,

-

la producción industrial, el sector de la construcción y a las importaciones de bienes que subieron 36% respecto al mismo período del año anterior.

No obstante, el superavit comercial se vio afectado seriamente por el alza de compras al exterior y la baja simultánea de las exportaciones. Ante la persistencia de una alta tasa de inflación, las autoridades económicas acordaron elevar el tipo de cambio controlado en 19% y aplicar políticas restrictivas en materia monetaria y fiscal. A éstas medidas, se agregaron la incertidumbre provocada por la devaluación; el debilitamiento del mercado petrolero mundial y los sismos del mes de septiembre, razones suficientes para que el ritmo de crecimiento económico se deprimiera significativamente en el segundo semestre del año.

La inflación al término de 12 meses concluidos en el mes de noviembre giró al rededor del 60%, parecida por cierto a la de 1984, con la diferencia de que en ese año disminuyó gradualmente y se hizo más lenta hasta mediados de 1985, a partir de ahí y debido a la fuerte devaluación del peso en el mes de julio se revirtió violentamente con el consecuente aumento de los precios al consumidor.

Las exportaciones se redujeron de 24 000' millones de dólares en 1984 a 21 500' millones de dólares en 1985, baja atribuible a la expansión de la demanda interna y la baja del tipo de cambio real en la primera mitad del año (lo que contribuyó a reducir el volumen exportado en 8%); como la caída drástica del precio internacional del petróleo (2.5% del valor unitario de las ventas al exterior).

El superavit comercial que de casi 12 800' millones de dólares en 1984, se contrajo a 8 000' millones de dólares en --

1985, consecuencia del crecimiento de 20% del valor de las importaciones y de una reducción de 10% del total de las exportaciones.

Por lo que respecta a la agricultura, las buenas expectativas de precios y las condiciones favorables del clima permiten guardar resultados positivos para el sector agropecuario así lo manifiesta la alta superficie sembrada con escasas -- pérdidas durante el primer ciclo, por ejemplo: en trigo se calcula una producción que va entre 4.3 y 4.5 millones de toneladas respecto a los 4.3 millones de toneladas obtenidas en 1984; en sorgo es dable superar en 300 mil toneladas la producción de 1.7 millones alcanzadas en el año anterior; la caña de azúcar se espera que aumente en su volumen 5.5%.

Sin embargo la producción conjunta de hortalizas disminuye.

Salvo en el caso del sorgo en el Bajío, en el segundo ciclo primavera/verano, se benefician los demás cultivos resultado de un nivel de lluvias superior al normal, sin los excesos -- de 1984 que provocaron pérdidas.

No se ven problemas en la disponibilidad de créditos o insumos. Los llamados precios de referencia permiten buenas expectativas, según lo muestran los niveles de garantía; de -- los productos el que menos se incrementó fue el sorgo 58.1% nivel que rebasa las perspectivas inflacionarias.

En el maíz se contempla su crecimiento entre 5 y 8% respecto al año anterior, además de su buena producción en el Bajío, Jalisco, México y Veracruz, se espera buenos rendimientos en Durango y Zacatecas; en frijol se estima un incremento del -- 5%; el arroz, no obstante los fenómenos climatológicos adversos ocurridos, observa notables aumentos; en sorgo se conser

van los niveles de 1984; la soya se restablece de los daños causados por el ciclón.

Respecto a los precios de garantía se elevaron en términos reales, su aumento medio fue de un 3%, frente al 9.6% en 1984. Debe considerarse que su movimiento no se mostró uniforme; por ejemplo el frijol exhibe una alza del 193.3%, el sorgo 39.1% y el ajonjolí 36.4%.

La agricultura tecnificada vio subir sus costos aproximadamente de 5.5 a 6.5%, de acuerdo a la región y su nivel de tecnificación. Para 1986 dichos costos se verán influenciados, seguramente, por ajustes en precios y tarifas de insumos suministrados por el gobierno, variaciones en la paridad cambiaria y por la tasa de inflación que afecta a la economía en su conjunto.

Se calcula, respecto al balance comercial, que durante el año de análisis se tendrá un saldo superavitario de 100 millones de dólares, muy parecido al que se obtuvo en 1984. El volumen de exportaciones habrá de contraerse por la tendencia que han seguido las cotizaciones internacionales que han sido poco significativas, incluso para el algodón, jitomate y ganado se han mostrado inferiores. Lo atractivo de los precios internacionales del café abriga esperanzas de mayores exportaciones. Las importaciones por su parte declinan aproximadamente de 1.0 a 1.5 millones de toneladas, respecto a los 10 millones de 1984, sin embargo las de alimentos manufacturados se mantienen altas\*.

\* Cabe apuntar que el balance comercial de productos agrícolas y alimentos manufacturados fue deficitario en 202.8 millones de dólares, contra el de 106.8 millones, también negativo, para el mismo lapso de 1984. Situación explicable por la contracción de 15.7 de las exportaciones, aproximadamente 329.3 millones de dólares. La mitad del deterioro se atribuye a la caída en las cotizaciones del algodón y hortalizas. Las importaciones declinaron 10.6% no obstante las buenas cosechas de 1984 y 1985 permitieron abastecer en mayor proporción el mercado doméstico.

A mediados del mes de enero, las autoridades de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos anunciaron la creación del Sistema Integral de Estímulos a la Producción Agropecuaria. Entre cuyos objetivos están el de elevar la producción mediante "trabajos de organización de productores"; servicios de asistencia técnica, financiamiento; dotación de insumos e infraestructura; con lo que se espera disminuir el papel del precio como factor dinámico de la producción, se estima evitar, con dicho sistema, la presión que ha significado el aumento de los precios de garantía en los niveles -- que han alcanzado en los últimos años. No obstante, la consecución de dichos objetivos se podrían ver afectados en términos reales por la contracción del presupuesto.

Para este año, se pretende mantener el mismo nivel de producción agrícola que se tuvo en 1985, aunque es de reconocer -- que éste pueda declinar en un 1%. No se proyecta que se incremente la superficie bajo cultivo. La explicación se da en término de los factores más importantes:

- Los niveles de los precios de garantía acordados para el segundo ciclo, hacen prever que se den otros aumentos tan altos en términos reales.
- La caída del presupuesto agropecuario frena la posibilidad de importantes inversiones.
- No se tiene la certeza de que los fenómenos climáticos resulten positivamente iguales a los de 1985.

Los avances del ciclo otoño/invierno 1985-1986 muestran signos positivos. Se espera que la siembra triguera se sostenga en los niveles del año anterior; la de cártamo puede registrar bajas; las hortalizas, pasado el ciclón continúa normal y por su parte la cosecha de café se proyecta que llegue a 5' millones de sacos (60 Kgs. por saco).

### 1.2.3 PRODUCTIVIDAD AGROPECUARIA.

En atención a este apartado, se convino en analizar brevemente los factores que han influido para que un hecho, baja productividad agropecuaria, se registre en el sector. En este sentido se han vinculado dos factores en términos de desarrollo de la superficie cosechada y de rendimientos físicos, -- que representan en un determinado lapso, los alcances de la productividad agrícola; así como la tasa de extracción de ganado bovino, que vendría a ser el reflejo de la productividad pecuaria por ser el renglón de mayor significado en el subsector.

En las gráficas que se presentan se siguió el desarrollo de la superficie cosechada y la producción de los principales cultivos en México, para el lapso que comprende desde 1970 hasta lo que se ha programado en 1985. Respecto a los rendimientos físicos, se ven por quinquenios desde 1940 hasta 1984. La productividad bovina, dada la dificultad que implicó la obtención de datos, se tiene hasta 1983.

En general se observa que existe una correlación directa entre la superficie cultivada y la producción respectiva, es decir: que ante incrementos del área cultivada corresponden aumentos de la producción y viceversa; también suele ocurrir que ante incrementos de la superficie cultivada haya descensos en la producción, consecuencia, normalmente, de influencias climatológicas; no es difícil, que ocurran correlaciones inversas, que a decrementos de la superficie cultivada se den aumentos de la producción, hecho explicable por mejores técnicas y estímulos al campo.

Si se sigue el comportamiento particular de los cultivos y se observa su desarrollo, se tiene respecto al grupo de gra-

nos básicos, que comprende al maíz, frijol, trigo y arroz, - que sufren en conjunto amplísimas oscilaciones en términos - de producción y superficie cosechada, en el período de análisis. Desde luego, se puede apreciar el descenso vertical que tuvo la superficie cosechada y la producción en 1979, el mayor desastre agrícola en muchos años. También se puede ver - el repunte que tuvieron los granos básicos entre 1980 y 1981 como consecuencia del impulso que se les dio por medio del - Sistema Alimentario Mexicano.

El maíz, tradicionalmente ha sido un producto de tierras de temporal, cuya producción se concentra en el Altiplano; de - Zacatecas a San Luis Potosí en el Norte y hacia el Pacífico Sur en el estado de Chiapas. Su valor en términos de producción por hectárea es más bien bajo. Tanto la superficie cosechada como su producción han presentado fuertes oscilaciones entre 1970 y 1984 al responder sensiblemente a los cambios climatológicos registrados en el lapso consignado, como el de 1979 que redujo la superficie cosechada en aproximadamente 2.0 millones de has. y su producción en 421.5 miles - de tons., cifras referidas a 1970 que se ha tomado como año base. Como consecuencia de un buen año agrícola y por los estímulos que recibió del Sistema Alimentario Mexicano (SAM), el producto tuvo sus mejores logros al obtenerse 14.8 millones de tons. en 8.2 millones de has. para 1981.

En 1982 la producción declinó sensiblemente por las condiciones meteorológicas adversas que se registraron en las zonas de temporal; así, la producción pasó a 10.0 millones de tons. y la superficie cosechada en 5.7 millones de has. La secuela de importaciones del grano de 1.7 millones de tons. en 1977 de 3.8 millones de tons. en 1980 y de 5.0 millones de tons. en 1983, llevan al país a depender peligrosamente del exterior.



Cabe advertir que tanto el maíz como el frijol se han sembrado en áreas particularmente pobres, con fuertes presiones demográficas; con propiedades por familia entre 1.5 y 4 hectáreas y bajos niveles de ingreso. Se calcula que en esta zona productora de estos cultivos labora la mitad de la población rural de México.

El frijol cuya siembra se realiza en las zonas temporales ya señaladas para el maíz, ha sufrido en su desarrollo los cambios de las condiciones climatológicas que han afectado a -- las dos variables expresadas gráficamente. En 1979 cayó su producción en 640.5 miles de tons. y en 1.0 millón de has., cuando en 1981 se alcanzó una producción de 1.5 millones de tons. en una superficie cosechada de 2.2 millones de has. No obstante se acudió al exterior para comprar en 1980 aproximadamente medio millón de tons. igual que en 1981., las cantidades más altas a lo largo de 1970-1984.

El cultivo del trigo se ha destinado a los Distritos de Riego, como el del Valle del Fuerte en Sinaloa. La mayor producción triguera del país, se localiza en los estados de Baja California Norte y Sonora. Este cultivo también resintió las adversidades naturales de 1979, que al manifestarse en una escasa precipitación pluvial, dieron al traste con la producción y el área cosechada cuyo destino, en parte, se dio al cártamo, soya y garbanzo. En 1979 el cereal tuvo una superficie cosechada de 584 226 has. en las que se obtuvieron 2.3 millones de tons. del producto; en cambio en 1982 se obtuvieron 4.5 millones de tons. en una superficie de 1.0 millón de has. O sea que se duplicaron los valores en término de -- las dos variables. Respecto a las importaciones empezaron a cobrar mayor auge desde 1979, lo que hace a México depender del exterior para satisfacer el consumo nacional.

La producción arrocerá se le puede localizar en el cinturón costero del país, sobre todo en los estados de Tamaulipas, Veracruz, Tabasco y se ha venido a agregar en los últimos años, el estado de Campeche. La oferta de agua que necesita el cultivo la tiene en abundancia en esta región, aunque continuamente se ve amenazada por ciclones. A diferencia de los otros básicos, en 1975 registró la mayor producción al llegar a 716 628 tons., la mayor de 1970 a 1984, en una superficie que se cosechó de 256 661 has. Aunque en 1981 tuvo un ligero repunte, no alcanzó los niveles de 1975.

Dentro de los principales cultivos que se tienen, las oleaginosas mostraron en 1976, bajas notables en su área cosechada y por consecuencia en su producción, debido a la reducción del nivel de captación de agua como ya quedo acentado anteriormente, dado que su siembra se hace, principalmente, en zonas de riego. Por ejemplo: el ajonjolí y el algodón semilla, tuvieron sus rendimientos más pobres en 1976 y 1982; para el primer producto se obtuvieron en el primero de esos años 84 777 tons. en una superficie cosechada de 204 701 has. y en el último de esos años se cosecharon 45 586 tons. en una área de 95 078 has.

El algodón semilla que vio incrementada su producción en 1974 en 826 373 tons. en una superficie de 578 322 has. para 1975, se redujo drásticamente en 226 783 has. con una producción de 320 335 tons. situación que vendría a favorecer al cártamo y la soya que ocuparon las tierras que se destinaban a la fibra que se retrafa en su superficie y producción por situaciones adversas que enfrentaba en el mercado internacional. Las dos oleaginosas, como se puede ver en las gráficas respectivas exhiben una tendencia a la baja a partir de la presente década.

El cártamo y la soya han registrado cambios bruscos en las dos variables, se puede apreciar en las gráficas los incrementos notables que tuvieron en 1979 por haberse cosechado en tierras de riego, que al no exigir mayor cantidad de agua aumentaron notablemente en su producción. Así, el cártamo -- llegó a 634 724 tons. en una superficie de 528 357 has., mientras la soya elevaba su producción en 707 142 tons. en una superficie de 379 467 has.

Durante la década de los setentas, se pudo observar objetivamente, ver gráficas, que mientras los índices de crecimiento de la superficie nacional para oleaginosas, forrajes y hortalizas aumentaban significativamente, en cambio se deprimían las áreas dedicadas al cultivo de granos básicos y fibras.

Así la cebada en grano y el sorgo en grano, observaron, no obstante las amplias oscilaciones que se pueden apreciar, incrementos en su superficie cosechada y su producción respectiva. Para el primero de los productos, los mejores logros los obtuvo en 1984 al cosecharse 620 373 tons. en 282 413 -- has. El sorgo en grano, por otra parte registró sus mayores aumentos en 1981, al subir su producción a más de 6.0 millones de tons. en una superficie cosechada de 1.7 millones de has.

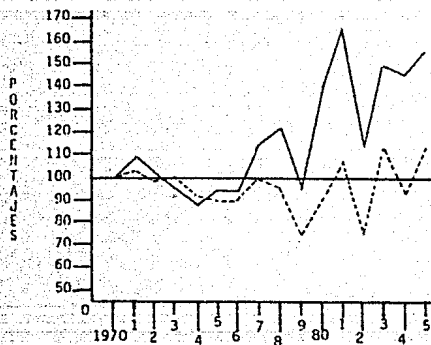
Cabe resaltar la prioridad que se les ha dado los forrajes -- en detrimento de los granos básicos, resabios de modelos pasados que orientaron la producción hacia las especies mayores de ganado para la obtención de carne y animales en pie, con buenos precios en el mercado internacional.

El algodón pluma, observa al igual que otras fibras industriales, una tendencia a la baja, por la situación de un mercado internacional incierto, con fuertes dificultades en sus

DESARROLLO DE LA PRODUCCION Y SUPERFICIE COSECHADA  
DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS EN MEXICO  
1970 - 1985  
1970 = 100

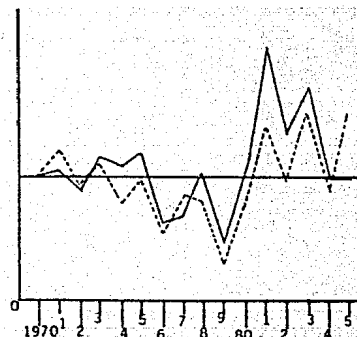
GRAFICA. 2

MAIZ



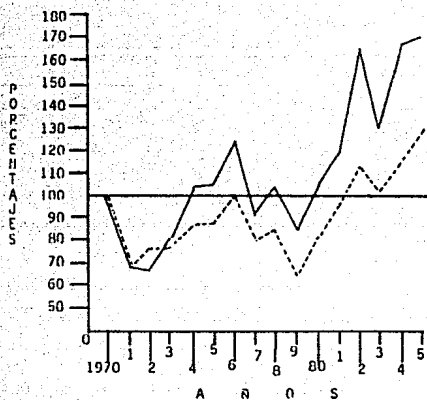
GRAFICA. 3

FRIJOL



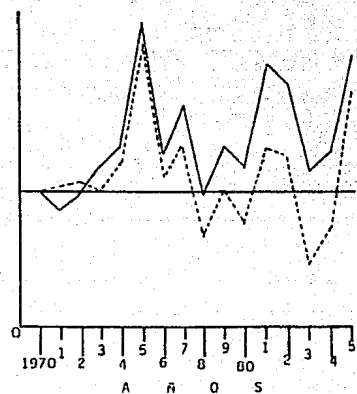
GRAFICA. 4

TRIGO



GRAFICA. 5

ARROZ

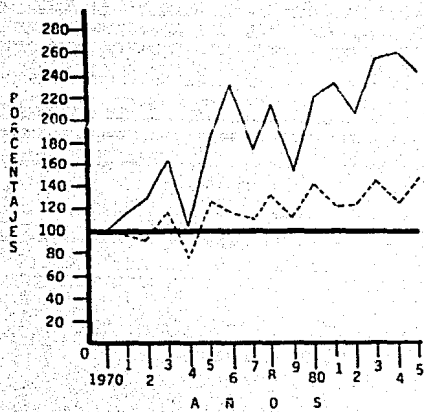


————— PRODUCCION  
- - - - - SUPERFICIE COSECHADA

FUENTE: SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y RECURSOS HIDRAULICOS. DIRECCION GENERAL DE ECONOMIA AGRICOLA. CONSUMOS APARENTES DE PRODUCTOS AGRICOLAS 1925-1982. VOL. VII. No. 9 DATOS PRELIMINARES DE 1983 Y 1984. PROGRAMA 1985.

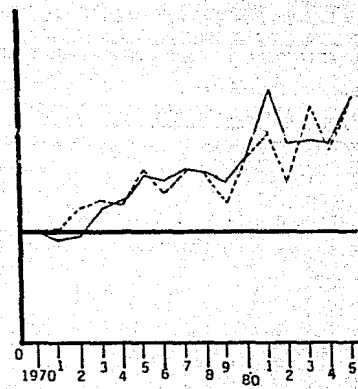
GRAFICA. 6

CEBADA EN GRANO



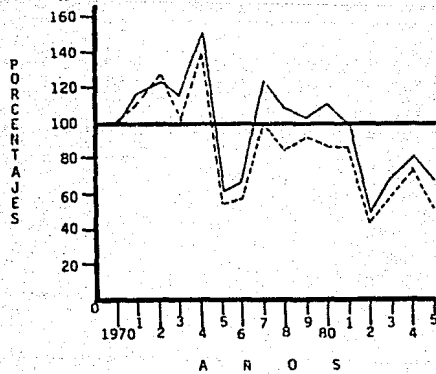
GRAFICA. 7

SORGO EN GRANO

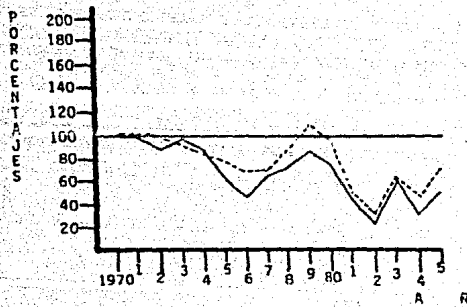


GRAFICA. 8

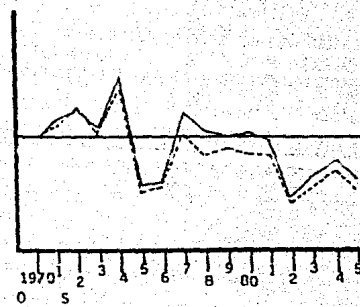
ALGODON PLUMA



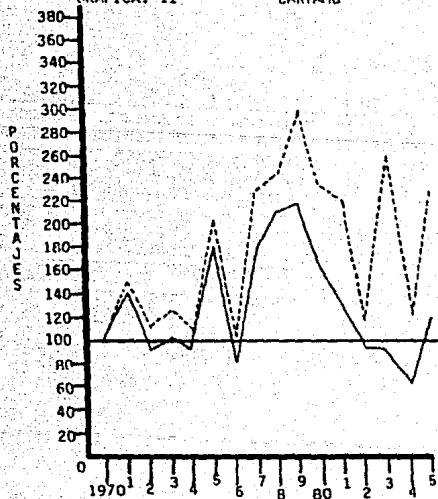
GRAFICAS.9 AJONJOLI



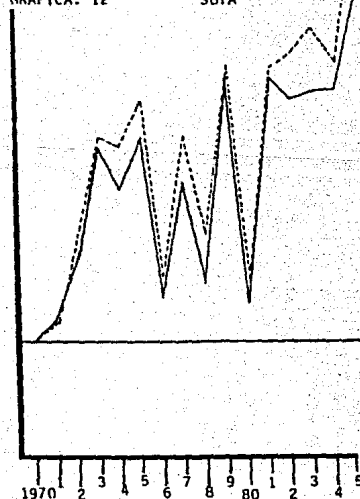
GRAFICA. 10 ALGODON SEMILLA



GRAFICA. 11 CARTAMO



GRAFICA. 12 SOYA



costos de producción que se han elevado considerablemente. - De una producción notable en 1974 de más de medio millón de toneladas, obtenidas en las 578 322 has. cosechadas, cayó en 1982 a 166 177 tons. de producción levantadas en una área de 185 647 has. Cabe señalar que ésta fibra al igual que el henequén, se han visto sustituidas con grandes ventajas por fibras acrílicas derivadas del petróleo.

#### 1.2.4 RENDIMIENTOS FÍSICOS POR HECTÁREA.

Resulta difícil esperar en un futuro, la ampliación de la superficie cultivada a costos razonables, por lo que se hace necesario aumentar la productividad de la agricultura mexicana, a fin de procurar la seguridad alimentaria de la población.

A continuación se expone un cuadro donde se muestra la evolución de los rendimientos físicos promedio durante 1940 a 1984 de los principales cultivos.

CUADRO. 11

#### RENDIMIENTOS FÍSICOS REGISTRADOS EN PROMEDIO 1940-1984 POR QUINQUENIOS

CULTIVOS	RENDIMIENTO MEDIO (Kgrs./hectárea)								
	1940-44	1945-49	1950-54	1955-59	1960-64	1965-69	1970-74	1977-79	1980-84
ALONJOLI	510	527	506	563	662	617	647	522	514
ALGODON SEMILLA	453	511	611	837	1 020	1 246	1 362	1 475	1 495
ALGODON PLUMA	273	309	360	501	606	762	856	974	950
ARROZ	1 753	1 938	1 761	2 076	2 203	2 534	2 707	3 041	3 491
CARTAMO *					1 282	1 399	1 498	1 331	1 000
CEBADA GRANO	711	710	709	764	777	900	1 330	1 578	1 960
FRIJOL	223	243	287	372	413	467	536	571	634
MAIZ	602	713	777	837	1 021	1 153	1 207	1 364	1 809
SORGO GRANO *					2 090	2 568	2 734	3 096	3 289
TRIGO	754	838	960	1 358	1 958	2 582	3 108	3 675	4 099
SOYA *					1 992	1 889	1 791	1 723	1 816

\* Cultivos relativamente nuevos, su registro estadístico partió desde 1958 para sorgo y de 1960 para cártamo y soya.

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Economía Agrícola. Consumos Aparentes de Productos Agrícolas 1925-1982, No. 9. Septiembre de 1983. Datos preliminares de 1983 y 1984.

En términos generales, se aprecian aumentos de los rendimientos físicos de los cultivos por hectárea cosechada en el período considerado, aunque dichos incrementos a excepción hecha del trigo que tuvo una tasa media anual de crecimiento - del 3.9%, no superaron el crecimiento poblacional. A fin de tener mayores elementos de apoyo para hacer las consideraciones del caso, se dividió el período de observación en lapsos de 25 años, a saber: de 1940-44 a 1960-64 y de éste último a 1984, para obtener sus respectivas tasas medias anuales de crecimiento. Los resultados ratificaron, una vez más lo que se acentó cuando nos referimos al desarrollo de la agricultura mexicana que evolucionó satisfactoriamente entre 1940 y 1965, para caer gradualmente a partir de este año, hasta la fecha.

#### CUADRO. 12

#### TASAS MEDIAS DE CRECIMIENTO DE LOS RENDIMIENTOS FISICOS DE LOS PRINCIPALES CULTIVOS 1940 - 1984

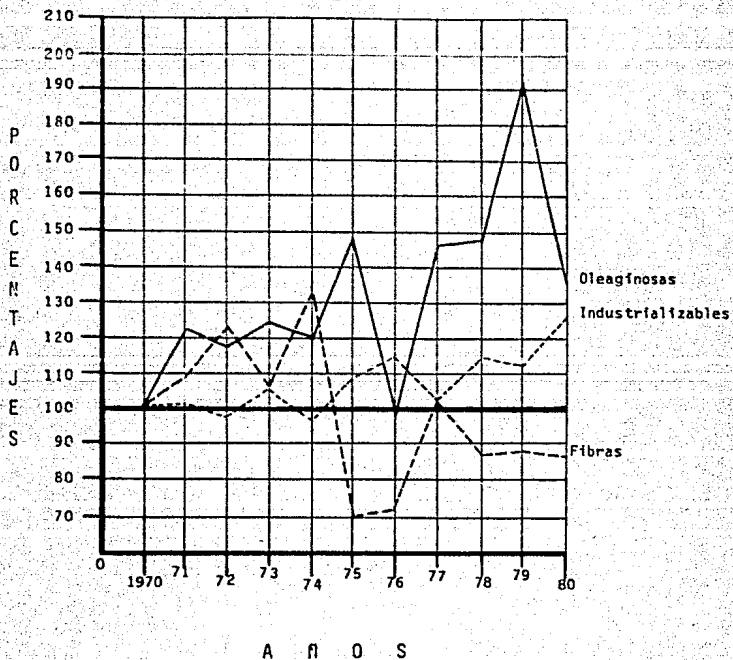
CULTIVOS	TASAS DE CRECIMIENTO		
	1940-44 1980-84	1940-44 1960-64	1960-64 1980-84
AJONJOLI	0.2	1.1	-1.0
ALGODON SEMILLA	2.8	3.4	1.6
ALGODON PLUMA	2.9	3.4	1.9
ARROZ	1.6	1.0	1.9
CARTAMO			-1.0
CEBADA GRANO	2.3	0.4	3.9
FRIJOL	2.4	2.6	1.8
MAIZ	2.5	2.2	2.4
SORGO GRANO			1.9
TRIGO	3.9	4.0	3.1
SOYA			-0.4

Elaborado con datos oficiales de la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.



GRAFICA. 13

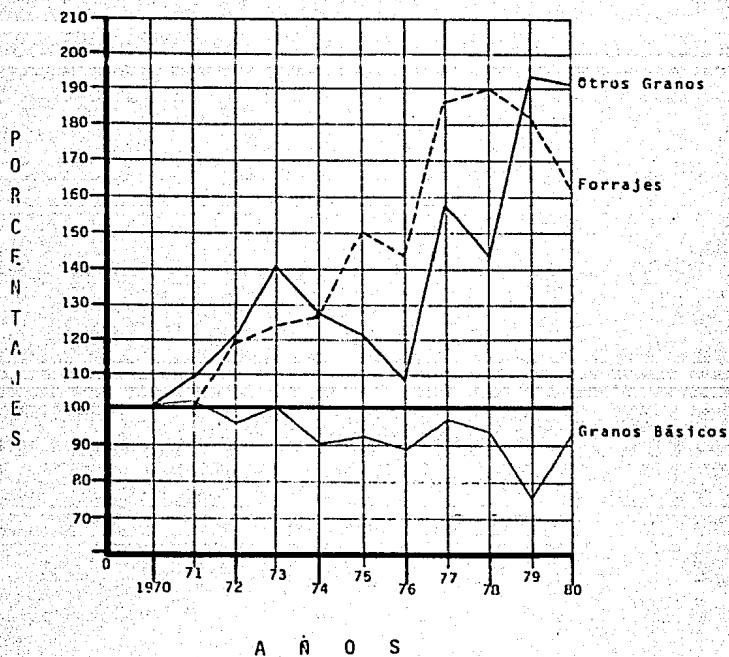
INDICES DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE NACIONAL  
 POR GRUPOS DE CULTIVO 1970 - 1980  
 1970 = 100



FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.  
 Dirección General de Economía Agrícola.

GRAFICA. 14

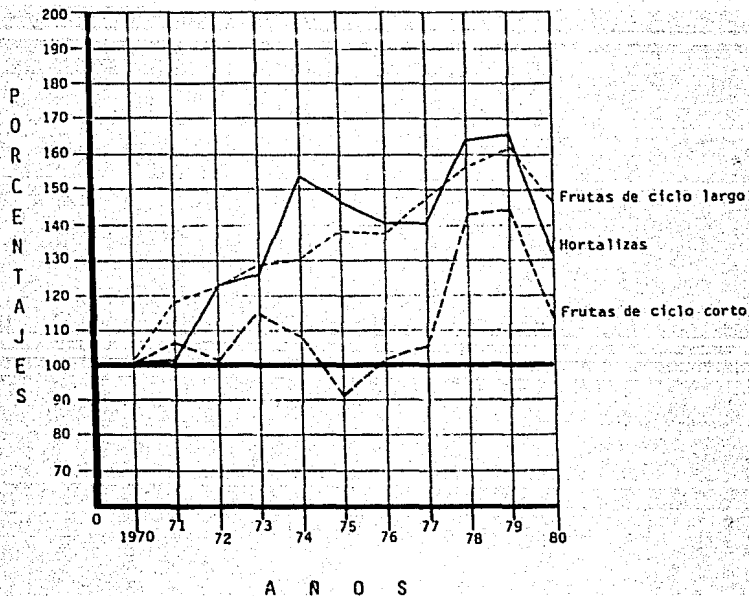
INDICES DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE NACIONAL  
 POR GRUPOS DE CULTIVO 1970 - 1980  
 1970 = 100



FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Economía Agrícola.

GRAFICA. 15

INDICES DE CRECIMIENTO DE LA SUPERFICIE NACIONAL  
 POR GRUPOS DE CULTIVO 1970 - 1980  
 1970 = 100



FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.  
 Dirección General de Economía Agrícola.

## 1.2.5 TASA DE EXTRACCIÓN GANADERA

Técnicamente, dicha tasa se puede expresar como la relación aritmética que existe entre el ganado sacrificado más las exportaciones y la población ganadera para un período dado. Esta relación como indicador muestra la evolución de la actividad ganadera (en este caso de la bovina).

Esta tasa de extracción de ganado bovino no apreció cambios sensibles entre 1940 y 1960, ya que para el primero de esos años tuvo una tasa del 13.1% y en el último alcanzó el 13.7%, sin embargo, durante 1972 y 1983 la tasa se ha movido entre el 15.5% y el 19.4%, por cierto reconocidos como altos por los enterados en la materia. A propósito, se presenta el cuadro relativo a la producción de ganado bovino y su tasa de extracción respectiva, que además incluye datos importantes sobre las cabezas sacrificadas, estimación clandestina sacrificada y exportaciones.

CUADRO. 13

### PRODUCCION Y TASA DE EXTRACCION DE GANADO BOVINO EN MEXICO 1972 - 1983

AÑOS	POBLACION GANADERA	CABEZAS * SACRIFICADAS	ESTIMACION CLANDESTINA SACRIFICADA 10%	EXPORTACIONES	GANADO SACRIFICADO (+) ESTIMACION CLANDESTINA EXPORTACIONES	TASA DE EXTRACCION
1972	27 334 724	3 472 000	347 200.0	820 100	4 639 300	17.8
1973	28 102 548	3 645 700	364 570.0	718 400	4 728 670	18.0
1974	28 815 770	3 802 485	380 248.5	525 300	4 708 033	16.3
1975	29 602 265	4 097 080	409 708.0	77 900	4 584 688	15.5
1976	30 460 970	4 206 900	420 690.0	541 100	5 168 690	17.0
1977	31 410 026	4 333 100	433 310.0	638 000	5 404 410	17.2
1978	32 438 655	4 546 703	454 670.3	802 800	5 804 173	17.9
1979	33 545 026	4 901 800	490 180.0	416 500	5 808 480	17.3
1980	34 590 403	5 177 700	517 770.0	491 200	6 186 670	17.9
1981	35 688 723	5 706 000	570 600.0	376 400	6 653 000	18.6
1982	37 191 218	6 230 551	623 055.1	344 000	7 197 606	19.4
1983	37 522 474	5 511 719	551 171.9	630 000	6 692 891	17.8

\* El ganado sacrificado comprende además del sacrificio de bovinos para la alimentación humana, muertes naturales y vacunos que terminaron su ciclo productivo.

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Economía Agrícola. Departamento de Estadística Agropecuaria Nacional. Consumos Aparentes de Productos Pecuarios 1972-1981. *Economía Agrícola* No. 9, México, septiembre de 1982.

En términos de producción, el ganado bovino ha tenido según los datos, un desempeño poco satisfactorio en los doce años que se refieren en el cuadro, 2.9% que no se corresponde con el crecimiento del sacrificio de animales 4.3%. Por su parte las exportaciones observaron durante el período de análisis un comportamiento disímil dada la incertidumbre que ha tenido la demanda del exterior, principalmente el mercado de ganado bovino en pie de los Estados Unidos, que ha recurrido a los oferentes mexicanos cuando no han cumplido los productores de otros países, o bien se han impuesto serias restricciones al disminuir sus cuotas de importación.

La década de los setentas se inicia con fuertes problemas en la actividad, al acelerarse las ventas de ganado bovino en pie y el sacrificio de vacunos por la sequía que se prolongó de 1969 a 1971. A partir de 1972 se recupera lentamente la producción y se exporta la mayor cantidad de animales en pie, la tasa de extracción para ese año fue de 17.8%.

Como consecuencia de las fuertes restricciones de la venta de ganado al exterior entre 1973 y 1974 las tasas de extracción tienen los resultados más bajos de todo el período --- 16.3% y 15.5% respectivamente. Sobresale en los setentas el año de 1978, al incrementarse los niveles de producción de bovinos notablemente cuya tasa de extracción se elevó según los datos al 17.9%, con una exportación de 802 800 reses. En 1979 las sequías y las heladas sobre todo en la región norte del país, afectaron seriamente a la ganadería bovina, por lo que se determinó entre los productores la venta acelerada de ganado en pie, el sacrificio de reses para su realización en forma de carne fresca y la conservación de las hembras a fin de proteger el hato ganadero. Después de un ligero repunte de los bovinos en 1981, la actividad cae en problemas de incosteabilidad, según han argumentado los ganaderos, incluso

se crearon serias fricciones entre éstos y las autoridades - que al no conceder mayores aumentos a los precios de la carne se ha recurrido al sacrificio de las reses, situación que lleva a pronosticar para los años posteriores a 1983 la difícil recuperación de la ganadería mexicana.

Esta es la situación que ha guardado el sector agropecuario en el término de 15 años, sujeto siempre a las irregularidades meteorológicas que determinan una buena o mala producción, acaso modificada por los avances tecnológicos que se han dado en el campo, sobre todo en áreas destinadas a cultivos esencialmente comerciales y a la producción intensiva -- del ganado de especies mayores.

En una perspectiva futura a mediano y largo plazo, en el -- PRONAL, se definen 12 productos agropecuarios básicos o esenciales, para una población objetivo (40% de la total) que no percibe ingresos suficientes para satisfacer sus necesidades de alimentación básica. Por lo que se espera que la producción de esos productos satisfaga una demanda que se espera - crezca a un ritmo anual del 2.6% entre 1982 y 1988, excluido el crecimiento de los productos pesqueros (10.9%). Se preve que la oferta de productos, como huevo, trigo y sorgo ten-- drán que crecer a un ritmo aproximado del 3.9, 3.5 y 3.3% -- respectivamente.

Para cubrir los volúmenes de la demanda estimada, el Programa instrumentará una estrategia que permita regular la producción de dichos productos mediante: el manejo adecuado del agua en los distritos de riego; las restricciones del agua - subterránea; del crédito; de la investigación científica; de la comercialización; de una política adecuada de precios de garantía; de la distribución de fertilizantes; de las semillas mejoradas y del manejo cuidadoso de los subsidios a la

energía eléctrica y de los combustibles. También se pretende reestructurar la comercialización y diversificar los hábitos alimenticios. Para lo cual se habrá de procurar el crecimiento del sistema industrial de CONASUPO en 12.5% anual, para abastecer a la población objetivo.

A continuación se reproduce del Programa Nacional de Alimentación, un cuadro relativo a los requerimientos de productos alimenticios por la población objetivo en el período 1982-1988.

## CUADRO 14

REQUERIMIENTOS TOTALES DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS 1982-1988  
(MILES DE TONELADAS)

	1982	1984	1988	82/88
<b>PRODUCTOS AGRICOLAS</b>				
Granos básicos alimenticios	19 910	21 356	22 665	2.2
Maíz	14 540	15 430	16 230	1.8
Trigo	3 475	3 896	4 265	3.5
Frijol	1 200	1 295	1 390	2.5
Arroz	695	730	780	1.9
Sorgo (grano)	7 410	7 690	9 000	3.3
Oleaginosas <sup>1</sup>	2 970	3 350	3 400	2.3
Semilla de algodón	500	515	515	0.5
Cártamo	720	765	930	4.3
Soya	1 750	2 070	1 955	1.9
(Pastas oleaginosas)	2 088	2 140	2 540	3.3
(Aceite vegetal)	715	775	810	2.1
Azúcar	3 185	3 255	3 650	2.3
Hortalizas y tubérculos	2 885	2 755	3 255	2.0
Jitomate	1 070	1 015	1 210	2.1

	1982	1984	1988	82/88
Papa y otros Tubérculos	770	830	980	4.1
Otros	1 045	910	1 065	0.3
Frutas totales	8 085	7 710	9 235	2.2
Naranja	3 120	2 895	3 530	2.1
Plátano	2 045	1 900	2 305	2.0
Otros	2 920	2 915	3 400	2.0
<b>PRODUCTOS PECUARIOS</b>				
Carne Total	2 245	2 170	2 540	2.1
Carne de bovino <sup>2</sup>	1 003	950	1 135	2.0
Carne de porcino	695	660	790	2.2
Carne de ave	480	495	540	2.0
Carne de ovicaprino	65	65	75	2.4
Lácteos totales	8 505	8 885	10 115	2.9
Leche fluida <sup>3</sup>	5 058	4 790	5 800	2.2
Huevo	770	815	970	3.9
Manteca	215	210	245	2.2
PRODUCTOS PESQUEROS	810	890	1 515	10.9

1 Se considera que las demás oleaginosas contribuyen con el 10% de la demanda.

2 Las cantidades corresponden a "capote" (carne sin cuero, ni grasa, - ni cabeza) aproximadamente representa en peso, el 55% de la canal.

3 Leche fluida y derivados millones de litros.

FUENTE: Secretaría de Programación y Presupuesto. Programa Nacional - de Alimentación. México, 1983.



## 1.2.6 REGIONALIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN \*

Entre los aspectos que destacan en la producción agropecuaria nacional por su importancia para la comercialización de los productos, está el de su localización regional, que de hecho plantea las pautas a seguir en el establecimiento de una red logística de distribución y abasto entre los mercados que se han dado en llamar de origen y destino, hasta aquellos cuyas funciones cubren la demanda del consumidor final, por cierto, motivo en el que encuentra fundamento el presente trabajo.

Para el efecto de este inciso, se localizaron por región y estados 164 productos de origen agrícola y 16 pecuarios, y se destacaron las producciones tanto de un estado como de cinco, así como a la región productora perteneciente. Asimismo, se convino en regionalizar la producción nacional agrícola por los principales estados productores y el valor total que alcanzó, mediante la participación parcial de los productos.

No obstante que se tomaron los años de 1981 para elaborar la regionalización agrícola y 1982 para la pecuaria, los resultados no alteran el propósito del apartado, al menos en forma sustancial.

Por último, se agregan en el apéndice estadístico, las relaciones por región y los cinco estados productores de mayor importancia, así como las tablas de producción en sus niveles regional y estatal, con el objeto de ver en que zona pro

\* Se atendió a la regionalización adoptada por parte de las cofiliales del Sistema CONASUPO, que se usa para fines de planeación comercial.

ductora o punto se ha de establecer un mercado de origen de un determinado producto a fin de acudir a él para satisfacer una demanda dada.

Del análisis de los cuadros mencionados y al caracterizar -- las regiones por los productos que se cosechan en ellas, se puede advertir que en la Región Norte predominan los forrajes y en menor medida los frutales; que en la Región Noroeste, sobresalen los cultivos para la exportación, así como -- productos básicos oleaginosos, cereales y granos; que en la cosecha de frutales y verduras tiene un lugar sobresaliente la Región Centro; la Región Metropolitana tiene importante -- producción forrajera y en menor medida de frutas; la Región Sureste, se particulariza por ser productora importante de -- frutas tropicales; la Región Sur es eminentemente frutera -- con una producción considerable de verduras.

Por mencionar los casos de mayor concentración, se tiene que el estado de Sonora cuenta con la mayor producción triguera, de algodón pluma y algodón semilla; que los mejores resultados en arroz, cártamo y tomate rojo (jitomate) los tiene el estado de Sonora; que la mayor producción de girasol y maíz le pertenece al estado de Jalisco; que el estado de Michoacán tiene la mayor participación en el total nacional de freja y aguacate; Chiapas ocupa el primer lugar en la producción de plátano y café oro; Yucatán en henequén; en cacao Tabasco y en caña de azúcar el estado de Veracruz, etc.

En el renglón pecuario Veracruz aporta el mayor número de cabezas de ganado bovino y de carne en canal; de porcino tanto en cabezas como de carne en canal la cubre el estado de Jalisco; que tiene, además, la mayor producción de aves y lechera; que de ovinos y su carne las producciones más altas -- corresponden al Estado de México; la mayor producción miele-

ra se concentra en los estados de Campeche y Yucatán, estado que tiene, por cierto, la cantidad más grande de colmenas, - etc.

El siguiente cuadro nos da una idea de la alta concentración que existe en la producción agropecuaria nacional.

## CUADRO 15

GRADO DE CONCENTRACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA\*  
(1981)

PRODUCTOS	ESTADOS PRODUCTORES	UN ESTADO %	CINCO ESTADOS %
<u>HORTALIZAS:</u>			
Aceitga	5	64.1	100.0
Ajo	20	41.0	79.7
Alcachofa	1	100.0	
Apio	5	49.5	100.0
Betabel	7	32.6	93.1
Berenjena	2	99.9	
Brocoli	6	79.1	99.7
Calabacita tierna	27	38.8	77.8
Calabaza	14	66.2	97.1
Camote	18	45.4	91.4
Cebolla	26	19.9	65.8
Cilantro	10	75.8	99.0
Col de Bruselas	2	99.4	
Coliflor	17	43.1	81.4
Col o repollo	22	24.5	70.8
Chayote	3	91.6	
Chicharo	21	72.4	93.6
Chile seco	19	44.8	87.2
Chile verde	30	17.6	62.7
Ejote	20	33.4	91.2
Elote	11	47.0	94.8
Epazote	2	79.3	

\* Producción Agrícola Nacional. Anuario Estadístico 1981. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y -- Operación. Dirección General de Economía Agrícola, México, 1984.

PRODUCTOS	ESTADOS PRODUCTORES	UN ESTADO %	CINCO ESTADOS %
<b>HORTALIZAS</b>			
Espinaca	4	58.0	
Lechuga	21	17.1	61.8
Nabo	2	82.1	
Papa	25	18.5	68.4
Pápalo	2	70.8	
Perejil	3	66.8	
Poro	1	100.0	
Quelite	3	55.9	
Rábano	11	61.2	98.3
Tomate verde de cáscara	24	17.0	75.0
Zanahoria	19	40.7	88.2
Achiote	2	91.7	
Espárrago	5	64.4	100.0
Hierbabuena	2	57.5	
Huauzontle	1	100.0	
Nopalitos	5	91.3	100.0
Ocra	3	64.8	
Rapini	1	100.0	
<b>CEREALES Y GRANOS BASICOS</b>			
Arroz palay	17	42.0	75.9
Frijol	32	22.3	61.6
Mafz	32	16.0	54.9
Trigo	25	40.2	81.0
Triticale	1	100.0	
<b>OTROS GRANOS Y SEMILLAS</b>			
Avena en grano	17	67.1	90.8
Cebada en grano	23	26.0	71.5
Haba	16	51.4	95.8
Lenteja	13	60.3	99.6
Arvejoñ	7	87.1	99.9
Garbanzo para consumo H.	11	64.4	98.4
Calabaza semilla	4	53.7	100.0
Chfa	1	100.0	
Mafz palomero	2	99.6	
<b>FRUTALES CICLO LARGO</b>			
Aguacate	30	31.2	65.5
Almendra	3	99.2	
Anona	6	32.2	94.7
Arrayán	1	100.0	

PRODUCTOS	ESTADOS PRODUCTORES	UN ESTADO %	CINCO ESTADOS %
Capulín	11	68.8	91.8
Caña de fruta	6	57.0	99.9
Cereza	1	100.0	
Ciruela de almendra	15	60.3	96.6
Ciruela del país	19	20.5	63.8
Coco de agua	13	35.6	86.8
Coco de fruta	13	25.4	69.4
Chabacano	19	38.2	78.1
Chirimoya	6	58.8	99.6
Dátil	4	43.3	
Durazno	24	16.0	57.5
Granada Div.Var.	3	97.2	
Granada roja	15	28.2	69.9
Guanabana	10	32.9	81.0
Guayaba	22	54.9	91.2
Higo	19	55.4	92.8
Lima	16	49.3	80.6
Limón agrio	25	39.5	84.8
Limón real	1	100.0	
Litchi	2	90.5	
Mamey	13	22.9	77.3
Mandarina	13	40.2	97.0
Mango	25	34.6	79.0
Manzana	22	39.3	77.9
Marañón	2	91.8	
Membrillo	21	39.4	78.6
Nanche	8	69.9	99.1
Naranja	28	37.3	85.3
Nectarina	1	100.0	
NTspero	2	98.7	
Nuez de Castilla	10	40.9	95.9
Nuez encarejada	16	29.6	86.4
Papaya	19	40.4	78.5
Pera	21	36.0	71.2
Perón	10	56.7	94.1
Persimonia	2	80.8	
Piñón	2	80.8	
Pitahaya	1	100.0	
Plátano Div. Var.	17	20.7	77.4
Tamarindo	17	29.6	77.9
Tejocote	9	90.3	97.1
Toronja	22	33.5	83.0
Tuna	9	33.0	99.4
Uva	15	40.2	86.4
Zapote amarillo	4	88.4	
Zapote blanco	5	67.4	100.0
Zapote chico	11	51.5	89.8
Zapote negro	8	60.1	99.0

PRODUCTOS	ESTADOS PRODUCTORES	UN ESTADO %	CINCO ESTADOS %
Caimito	1	100.0	
<b>FRUTAS CICLO CORTO</b>			
Jfcama	12	40.4	95.6
Melón	24	28.1	71.3
Piña	6	70.4	99.9
Sandía	28	16.1	51.3
<b>OLEAGINOSAS</b>			
Ajonjolí	17	30.6	86.2
Algodón semilla	14	33.5	83.2
Cacahuete	25	24.4	66.1
Cártamo	19	44.7	93.9
Girasol	13	37.8	81.0
Higuerilla	3	76.3	
Linaza	4	73.7	
Soya	17	53.9	98.7
Aceituna	9	66.0	99.1
Copra	12	38.7	93.7
Coquito de aceite	5	42.7	100.0
Corozo	1	100.0	
<b>FORRAJES</b>			
Alpiste	12	40.8	92.4
Avena forrajera	25	44.8	82.0
Garbanzo para Cons.A.	20	18.2	72.8
Maíz forrajero	9	44.7	98.7
Maíz palomero	23	31.6	72.2
Nabo forrajero	2	99.6	
Remolacha forrajera	6	73.0	99.1
Sorgo forrajero	26	20.0	61.9
Sorgo grano	29	41.5	87.5
Trigo forrajero	8	39.6	99.3
Triticale forrajero	1	100.0	
Alfalfa verde	26	14.4	59.7
Algarrobo	1	100.0	
Ebo	10	77.1	96.2
<b>AGRICOLAS INDUSTRIALIZABLES</b>			
Tabaco	7	89.8	99.9
Barbasco	1	100.0	
Cacao	5	72.4	100.0
Hule Hevea (latex)	4	56.9	

PRODUCTOS	ESTADOS PRODUCTORES	UN ESTADO %	CINCO ESTADOS %
Caña de azúcar	22	36.3	71.2
Sorgo escoba	11	36.8	94.9
PRODUCTOS DE EXPORTACION			
* Algodón pluma	14	33.7	83.1
Fresa	3	60.7	99.9
Tomate rojo (jitomate)	30	55.7	79.2
Café oro	15	30.2	90.1
Vainilla verde	2	85.2	
Pepino	23	73.2	91.5
* Henequén	3	80.8	
ESPECIAS			
Comino	4	93.2	
Mostaza	1	100.0	
Pimienta	2	60.2	
FLORES Y PLANTAS			
Gladiola	5	64.3	100.0
Manzanilla	1	100.0	
Nardo	2	66.6	
Yuca	3	80.8	
Zepoalxochitl	9	54.3	98.0
Rosa	4	87.8	
Jamaica	3	99.5	
Te limón	1	100.0	
Anís	2	67.2	
Albahaca	1	100.0	

\* No obstante que el algodón pluma y el henequén se clasifican como fibras a incluirse en los agrícolas industrializables, se agrupan en -- los productos de exportación, por la importancia económica que tienen.

## CUADRO 16

GRADO DE CONCENTRACION DE CIERTOS PRODUCTOS PECUARIOS \*  
(1982)

PRODUCTOS	ESTADOS PRODUCTORES	UN ESTADO %	CINCO ESTADOS %
<b>GANADOS</b>			
Bovino	31 y 1 D.F.	11.4	41.6
Porcino	" " "	15.1	46.6
Ovino	" " "	11.1	44.5
Caprino	" " "	9.9	44.9
Aves	" " "	11.9	46.6
Colmenas (unidades)	" " "	10.3	47.4
<b>CARNES</b>			
Bovino	" " "	13.4	42.2
Porcino	" " "	20.9	56.7
Ovino	" " "	11.2	45.3
Caprino	" " "	9.0	41.1
Aves	" " "	12.3	47.9
<b>PRODUCCION PRODUCTOS PECUARIOS</b>			
Huevo	" " "	18.8	56.6
Miel	" " "	16.9	60.8
Cera	" " "	14.4	42.9
Lana	" " "	11.9	45.6

\* Información Agropecuaria y Forestal 1982. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía Agrícola. México, 1983.

Esta centralización de los productos agropecuarios, se explica por la serie de condiciones que reúne cada zona en la producción de determinados artículos. Situación favorable en cuanto a las ventajas económicas que se podrían obtener en tanto se tuvieran sistemas de comercialización de mayor eficiencia, sobre todo en la fase del flujo de productos hacia los centros de consumo, punto que constituye el soporte de este trabajo,



en el que se intenta vertebrar un modelo de red logística entre mercados de origen y de destino, al situarlo entre el interior del país y el Distrito Federal, con el objeto de presentar alternativas o soluciones viables a los problemas de regulación, distribución, abasto y comercialización.

### 1.2.7 OFERTA DISPERSA

Entre los problemas que afectan a la oferta total de alimentos, se encuentra la oferta dispersa, caracterizada por una gran cantidad de productores desintegrados del mercado, debido a los bajos niveles de producción que tienen, consecuencia de superficies reducidas y en malas condiciones, falta de recursos financieros y técnicos, obras de infraestructura desconocimiento de mercado, etc.

Si se recurre al V Censo Agrícola, Ganadero y Ejidal de 1970\* se tiene que el número de explotaciones ascendió a 1'020 016 de las que 608 934 (59.7%) correspondió a explotaciones de menos de 5.1 has. porcentajes que ha disminuido según los grandes totales de 1950 (72.6%) y de 1960 (65.9%). Para este tipo de explotaciones se registraron en 1970, 880 907 has. el 10.6% del total que se elevó para ese año a las 139'868 191 has.

En contraposición se tiene que para las explotaciones de 5.1 has. y más, se cuenta con 388 392 unidades (38.1%) respecto al número de explotaciones 1'020 016 que expone el censo. De la superficie en explotación 139'868 191 has., 67 073 407 --

\* Ultimo censo publicado.

has. (48.0%) corresponden a este tipo de unidades; el porcentaje ha disminuido de acuerdo a los datos que se levantaron mediante los respectivos censos de 1950 (56.2%) y el de 1960 (54.8%).

Quiere decir lo anterior que un gran número de explotaciones con reducidas dimensiones carece de tierras suficientes para aprovechar las ventajas que ofrece la tecnología moderna y - que una minoría de unidades de producción agrícola, goza de mayores extensiones de tierra cultivable, lo que supone mayor eficiencia en términos de productividad.

El Censo General de Población de 1970 reveló una población - económicamente activa (PEA) de 12 años y más de 12'955 057 - que desglosada por ramas de actividad representó, para una - población dedicada a labores de agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca, un total de 5'103 519 (39.4%) de la P.E.A y para labores estrictamente agropecuarias 4'952 200 o sea el 38.2% de la PEA.

El total de productores agrícolas según los cálculos se estimó en 2' 293,144; que de seguir la tendencia que se registró en 1960 respecto a la proporción minifundista de un tercio, se tendrían para 1970, 764 381 productores y que dadas sus - condiciones, caerían dentro de las características que se se ñalaron anteriormente, cuya participación en la oferta de -- productos agrícolas no tiene una señalada importancia, por - sus reducidos volúmenes de producción que se pudieran canali zar hacia la venta. Incluso los ejidatarios con superficies mayores de 5.1 has. y menores de 10.1 has. en producción no tienen en el momento una importancia significativa en el mercado nacional.

Desafortunadamente los censos agrícolas aportan datos escasos para mayores consideraciones de la oferta dispersa de -- los productos agrícolas, sin embargo cabe hacerse reflexio-- nes serias sobre esta cuestión de importancia primordial en el agro mexicano.

Integrar a los ejidatarios y comuneros a la producción comercial, significaría para estos productores ocupar un lugar im-- portante en la producción de productos de carácter u origen animal y cultivo de hortalizas (frutas, verduras y legumbres) además de utilizar la gran reserva que significa la mano de obra de este sector que lo liberaría de las superficies promedio tan limitadas y agrupar las explotaciones reducidas en unidades de explotación mayores con un sentido verdaderamente económico.

El ejidatario tendrá que actuar en forma organizada y coordi-- nar sus esfuerzos en la unificación de sus variedades produ-- cidas; en sus compras de los insumos para la producción; en la consecución de las ventas de sus productos; es decir, for-- mar asociaciones de carácter mercantil que le den acceso al crédito agrícola. La consecución de organizaciones de tal na-- turaleza, supone amplias inversiones para mejorar conociem-- tos técnicos (extensión agrícola) ampliación de los conoci-- mientos de mercado (información de mercados) y la acumula--- ción de capital básico que le permita construir obras de in-- fraestructura, como: bodegas, silos, equipos clasificadores y lavadores, etc.

## CAPITULO 2

5

### COMERCIALIZACION, COSTOS Y EFICIENCIA

## CAPITULO 2

### COMERCIALIZACION, COSTOS Y EFICIENCIA

#### 2.1 COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO.

En un sentido general, la comercialización se puede definir -- como la serie de operaciones que se realizan con un bien o -- servicio, desde el lugar de producción hasta su consumo final. La FAO\* la define como: "Las actividades económicas que lle-- van consigo el curso de los bienes y servicios desde el lugar de su producción hasta el consumo".

En el proceso de comercialización intervienen dos factores -- con un alto grado de sustituibilidad, la mano de obra y el ca-- pital. Dado que el factor productivo de mayor abundancia rela-- tiva es la mano de obra, sobre todo en los países subdesarro-- llados y el más escaso es el capital, se tiende a utilizar --

\* FAO. "Los Problemas de la Comercialización y Medidas para -- Mejorarla". Italia, 1958, p.58

en una mayor proporción el de menor costo de oportunidad; en este caso, mano de obra poco calificada que recarga las etapas de la comercialización, lo que supone sistemas de mercadeo deficientes.

En nuestro país, los sistemas de mercadeo o comercialización de productos de origen agropecuario, se han acusado de deficientes, saturados de mano de obra poco calificada en continuo aumento y una baja intensidad de capital, amén del intermediarismo exagerado y nocivo que padecen para hacer de ellos cargas onerosas para la sociedad que los sostiene.

Los principales agentes que intervienen en la comercialización desempeñan, a saber, las siguientes operaciones importantes al proceso: las de corte, acopio, selección, clasificación, empaque, transportación y conservación; las de distribución y venta final. Salvo casos particulares, los productos de origen agropecuario siguen esta secuela.

Esta serie de operaciones conforman etapas por las que habrá de pasar un producto, interesantes en el análisis del proceso de mercadeo, por ejemplo la de acopio que requiere la producción, generalmente dispersa, cuya concentración se da en lugares determinados, lo que facilita a la postre operaciones de selección, clasificación y empaque, que atienden por cierto más a una normalización empírica que técnica; la de transportación; la de almacenamiento o conservación; la de distribución y venta final.

La selección, clasificación y empaque, que se puede identificar con la preparación para el consumo, se refiere a toda clase de transformación de los productos con el fin de ponerlos en condiciones para su consumo final, tal es el caso de cereales y carnes que no se pueden consumir en forma directa,

sino que se tienen que adaptar al gusto y necesidades de los consumidores.

Por medio de la distribución, se trata de hacer llegar los productos a los consumidores, adaptados a sus necesidades y preferencias, lo que implica ajustes continuos a cualquier cambio en la demanda.

Para poder cumplir con estas funciones, la comercialización desempeña una gama variada de servicios, por ejemplo: los de transporte, almacenamiento, normalización, empaque, intercambio en mercados, etc.

Corresponde al transporte, como uno de los factores más importantes de la comercialización, pasar las ventajas de la regionalización de la producción agrícola, en la forma más directa a los consumidores.

Cualquier deficiencia en los transportes implica desperdiciar gran parte de los ahorros en los costos de producción. -- Las deficiencias pueden ser: malas vías de comunicación (carreteras, vías férreas, etc.); inadecuadas unidades de transporte provocan mermas considerables así como malos manejos que se hagan con los productos.

Los costos por almacenamiento, guardan estrecha relación con los índices estacionales de los precios de los productos -- agropecuarios. De ahí, que resulte clara la importancia de una organización óptima de los sistemas de almacenamiento, que además permite a los consumidores un abastecimiento continuo y directo de una gran cantidad de productos. Es regla general que en los países subdesarrollados la producción sea insuficiente para cubrir las necesidades del consumo nacional, las elevadas pérdidas por mermas y desperdicios afectan

a los consumidores con la consecuente alza de los precios, lo que reduce sensiblemente su poder de compra.

## 2.2 MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN.

De una manera simple se podría definir el margen de utilidad o de ganancia como la diferencia entre el precio de venta un producto con el precio de compra del mismo. Por margen de comercialización se entendería a la suma de los ingresos que perciben todos los agentes económicos que intervienen en el proceso menos los costos ocasionados por la obtención de dichos ingresos.

Dentro de los costos fijos que tiene la comercialización se pueden considerar el transporte, los salarios, impuestos, -- intereses y arrendamientos. Los cuatro últimos tienen gran importancia en los costos de industrialización, dado que hacen que los márgenes de comercialización de los productos -- del campo, con un alto grado de procesamiento, sean más estables (pan, aceites vegetales, carnes, lácteos, etc). En cambio los márgenes de los intermediarios que comercializan perecederos, dependen en gran medida de las mermas que ocurren en el manejo de estos productos, lo que causa, consecuentemente, fluctuaciones más agudas en los precios al consumidor.

En condiciones de competencia libre, todos los agentes económicos que ofrecerían servicios de comercialización lo harían a precios más bajos, dadas las oportunidades de buscar mejores posibilidades de eficiencia para bajar sus costos, sin embargo la posición monopólica de muchos mayoristas en el -- mercado, hace que la competencia encuentre obstáculos que -- traen como resultado baja productividad con márgenes elevados.



### 2.3 EFICIENCIA DE LA COMERCIALIZACIÓN.

En este renglón se pueden distinguir dos aspectos importantes: el manejo físico del producto y los términos económicos en que se efectúa su manipulación.

En el primer aspecto, el manejo físico es cuestión del procedimiento, de la técnica y del volumen de manipulación, lo que incluye, entre otras cosas: nuevos métodos de empaque, almacenamiento, transporte, carga, etc., que pueden preservar la calidad y reducir las mermas.

En tanto que la eficiencia económica requiere de que cada uno de los participantes en el mercadeo, trabaje al costo mínimo posible con las condiciones y las técnicas que tenga a disposición en el momento.

Se puede afirmar, que el mejoramiento de la eficiencia técnica de una empresa sólo es posible en combinación con el aumento del volumen de operación. Lo que repercute en una reducción de la competencia para dar lugar a pocas y fuertes empresas de carácter oligopólico en el mercado. Situación que se puede justificar plenamente cuando existe la intervención del Estado por compromisos sociales y económicos para con sus gobernados.

La tendencia generalizada del incremento de los márgenes de comercialización, no necesariamente indica ineficiencia, en la mayoría de los casos, la causa de esta tendencia se puede observar en los cambios continuos que experimentan los sistemas de comercialización y los servicios por ese concepto. Cambios que comprenden, lugar, tiempo y forma de la oferta de productos agrícolas.

Lugar. Al regionalizarse la producción según las ventajas naturales, los costos por comercialización se elevan aunque en menor proporción que los ahorros que significa la regionalización de la producción en sus costos. No obstante que los márgenes de comercialización suben, los consumidores pagan precios más bajos por los productos.

Tiempo. Muchos productos agrícolas que se encuentran en ciertas épocas en el mercado, se pueden obtener durante todo el año por mejores y más completos servicios de comercialización (conservación y almacenamiento) que aumentan necesariamente los costos de mercadeo.

Forma. También los costos de comercialización se incrementan por una mejor presentación de los productos ofrecidos, por ejemplo, antes se expendían pollos y gallinas vivas, ahora se preparan, limpian y empacan.

## 2.4 POSIBILIDADES DE REDUCIR LOS MÁRGENES DE COMERCIALIZACIÓN

El reducir los márgenes de comercialización significa operar en las etapas del proceso en donde se dan con mayor pronunciamiento, es decir en el acopio, concentración y envío; hasta ahora se han dado sin la intervención alguna de un organismo que medie para anular o limitar las acciones de los acaparadores regionales que se pueden constituir en coyotes, agiotistas y financiadores rurales. En razón a ello se habrá de proponer con mayor detalle, más adelante, la creación de los Centros Regionales de Acopio, que funcionarían como concentradores de grandes volúmenes de productos, en la consideración de que deberán estar debidamente seleccionados, clasificados y empacados según las normas de calidad establecidas. Previamente a la creación de estos centros habría que organi

zar a los productores en unidades socio-económicas que aumentaran su eficiencia, que podrían ser cooperativas de producción y de consumo, uniones, asociaciones, etc.

Los objetivos para los productores en esta clase de acciones se podrían dar en los siguientes términos.

- Obtener mayores beneficios en la venta de productos de más alto valor.
- Conseguir servicios de comercialización a precios de -- costo, mediante la eliminación de intermediarios, sobre todo en las primeras etapas.
- Reemplazar la acción de varios intermediarios mediante - su acción cooperativa lo que les daría opción a obtener economías escala.
- Introducir una mayor competencia en el mercado a fin de mejorarla

Una concentración de las actividades (menos personas que desempeñan la misma función a costos reducidos por unidad manipulada) no obstante que tiene una relación estrecha con la - reducción de los márgenes, siempre que no se introduzcan servicios nuevos de comercialización, se antoja poco practica-- ble en nuestro país dada la abundancia de mano de obra que - se tiene.

## 2.5 ALMACENAMIENTO.

El carácter del producto (durable o perecedero) tiene una relación directa con la magnitud de la estacionalidad, la que a su vez está íntimamente ligada con el costo de almacenamien-- to. La eficiencia del almacenamiento, puede determinar en gran escala la amplitud de los movimientos estacionales de - muchos productos agropecuarios.

La importancia que tiene el almacenamiento se puede resumir en los siguientes puntos:

- Un almacenamiento eficiente reduce las mermas físicas y los costos en la comercialización.
- Contribuye a la reducción de las fluctuaciones de los precios, estabiliza las ventas y absorbe parte de las ofertas masivas en épocas de cosecha. Así, facilita el movimiento ordenado de las cosechas y permite, por tanto, suministros regulares a la industria, exportación y consumo.
- En regiones productoras, evita recargos periódicos de los sistemas de transporte en temporadas de cosecha.
- El almacenamiento en gran escala, mejora y uniforma la calidad de los productos, así como la información de mercados.
- Puede actuar como factor de estímulo para la producción y el consumo, estabilizando los precios, facilitando abastecimientos regulares y mejorando calidades.

Al tratar los problemas del almacenamiento para productos durables y perecederos, habrá que hacerlo en forma separada, ya que la diferencia principal para esos dos grupos de productos agrícolas, radica en la necesidad de invertir más capital en el caso de los perecederos para prolongar su vida comercial (refrigeración, preservativos, inhibidores de germinación, etc) La corta vida de estos productos determina una rotación acelerada de los productos almacenados, lo que en relación con el costo más alto de las instalaciones agrava el problema del aprovechamiento económico de las mismas.

No está por demás señalar que la instalación de frigoríficos requiere de conocimientos técnicos, avanzados, así como fuetes inversiones de capital. Esta es una de las razones por las que compañías extranjeras predominan en este campo.

Una planeación adecuada para instalar nuevos almacenes para productos agrícolas durables y perecederos, requiere de estudios que contemplen:

- Volúmenes medios de la producción en la zona de influencia del depósito a construir y proporción susceptible de ser almacenada; distribución estacional de la producción del producto o productos que podrían servir como posible alternativa en períodos de escasez del producto principal.
- Ubicación racional de las instalaciones, analizando alternativas posibles en centros de producción, acopio o consumo, así como el análisis de los medios disponibles de transporte.
- De los cambios en los métodos de producción y comercialización que puedan hacer necesaria o innecesaria una nueva construcción.
- Tipo de instalaciones adecuadas que no necesariamente sean las más modernas.
- Condiciones de financiamiento del proyecto.
- Preparación de personal calificado que vaya a manejar las bodegas o los silos que puedan garantizar el éxito del proyecto.

Cualquier falla en estas investigaciones previas, puede tener consecuencias serias en el funcionamiento económico de las operaciones.

Construidas las instalaciones, su funcionamiento económico será más fácil en cuanto se desarrolle un buen sistema de información de mercados, pronósticos de cultivos y normas oficiales de calidad.

La organización del almacenamiento responde al organismo que se dedique a prestar este servicio, que puede ser de:

- Productores agrícolas

- Cooperativistas
- Particulares
- El Estado.

El almacenamiento por parte de los productores agrícolas requiere de fuertes inversiones y un mínimo de conocimientos técnicos. Ambos factores en los países subdesarrollados no son favorables, al menos, para permitir a corto plazo el desarrollo del almacenamiento. El agricultor, generalmente trata de vender inmediatamente después de levantada la cosecha (si es que no la vendió al tiempo o a futuros) ya que carece de capital. Sus escasos conocimientos técnicos no son suficientes siquiera para mejorar su producción, cuando ésta no se dirige a los productos de exportación.

Los mejores prospectos para el almacenamiento los ofrecen -- las cooperativas, en el caso de productos de alto valor, ya que los productores tienen mayor sentido del progreso y disponen de una mayor capacidad financiera y visión comercial. No obstante las ventajas que ofrece este sistema de organización, en México no ha sido del todo satisfactoria, lo mismo se podría decir para el resto de los países latinoamericanos.

La forma más común en estos países, para el almacenamiento; se ha reducido a un servicio de particulares con sus ventajas de gran eficiencia en la adaptación de condiciones variables y su desventaja de posibilidades para aprovechar situaciones extraordinarias en el sentido especulativo.

En México, se ha decidido mejorar las condiciones de los productores y consumidores a través del Estado (CONASUPO) en el almacenamiento de los productos básicos agrícolas (cereales y granos). Dicha intervención, ha significado:

- Una mejora sustancial en la técnica del almacenamiento.
- Ha estabilizado los precios en el mercado a través de - compras masivas en épocas de cosecha, por medio del mecanismo de precios de garantía y ventas de acuerdo a - los precios oficiales establecidos.
- No obstante los logros alcanzados por esta institución se trabaja con déficits, por falta de eficiencia.

## 2.6 NORMAS DE CALIDAD.

La normalización de un producto se puede definir como el conjunto de medidas tendientes a mejorarlo en cuanto a las cualidades que deba reunir como clase (papa blanca y papa amarilla, ganado criollo o ganado huasteco, jitomate bola o jitomate guaje, etc.) y grado (sabor, color, grados o condiciones de humedad sobre todo para granos o cereales, etc.).

Normalmente en los países de escaso desarrollo, los productos se expenden sin una previa clasificación y selección, lo que no sucede en economías más desarrolladas, donde existen incluso dependencias gubernamentales que se dedican a vigilar y controlar la normalización de los productos agropecuarios minuciosamente y cuidadosamente.

Para ser aceptables las normas de clasificación deberán de llenar determinados requisitos:

- La calidad del producto deberá reunir factores que los consumidores consideran importantes. En el caso del pollo habrá quienes prefieran el de pigmentación amarilla en la piel, al de blanca; el huevo hay quienes se inclinan por el de yema roja al de amarilla o pálida, etc. - Habría que señalar en este punto, antes de recomendar un sistema de clasificación, el estudio de las preferencias de los consumidores en determinada región.
- Los términos utilizados para las normas de clasificación se orientarán por el lenguaje regional.

- Se deberán incluir características de fácil identificación, como: tamaño, madurez y conformación física de los productos.
- Habrá que lograr el máximo de exactitud posible en la definición de los grados, ya que el problema de la objetividad de las normas no es fácil de solucionar.
- Cada grado deberá abarcar una porción suficientemente grande dentro de la producción nacional para que sea aplicable. Por ejemplo, si se recomienda un sistema de clasificación para granos según su contenido de humedad y se fija como primer grado un grano con menos del 13 por ciento de humedad y se castiga el precio para granos que rebasen ese grado de humedad, es evidente que este sistema ha de desalentar a los productores y repercutirá en el precio obtenido por la cosecha.
- La fijación de las normas de clasificación en Latinoamérica ha quedado reducida a los productos de exportación y a los sujetos a la intervención estatal en la compra o almacenamiento, y se ha desatendido el comercio nacional de alimentos en cuanto a normas de clasificación adecuadas.

La CONASUPO ha avanzado en este campo en forma significativa con resultados satisfactorios como consecuencia de adecuadas normas de clasificación.

El éxito de las normas de clasificación, depende mucho del personal calificado en servicios de inspección.

En cuanto a las normas de calidad se refiere, habrá que uniformar las unidades de peso y medida regional, unificándolas con los pesos y medidas del comercio de todo el país y en cada etapa de comercialización.

En resumen, se requiere en la introducción de nuevas normas de clasificación, investigaciones sobre las calidades existentes de los productos producidos para el mercado, así como las preferencias que tengan los consumidores.



Establecida la normalización de un producto, se requiere una investigación continua, y las ventajas redundarán en beneficio de productores, comerciantes y consumidores, ya que será más fácil la información sobre la situación del mercado, las preferencias de los consumidores tendrán un impacto directo en los precios pagados a los productores, quienes podrán producir exactamente lo que el mercado exige.

Todavía existen en nuestro país muchos obstáculos para generalizar sistemas oficiales de clasificación para todos los productos agropecuarios. Entre los más importantes están:

- Oferta y demanda bastante dispersas; poca concentración de muchos productos durante su comercialización; bajo poder adquisitivo de la mayoría de los consumidores.
- Precios oficiales que no permiten a los productos diferenciarse según las calidades.
- Falta de personal calificado, etc.

## 2.7 LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO.

Los precios, cuando se les permite actuar en libertad, indican a los productores de productos agrícolas que producir y en que cantidades. Las alzas o las bajas de los precios de dichos productos llevan a los productores a expandir o reducir su producción siempre en sentido inverso. Es decir, que una alza de precios de un determinado producto inhibe la demanda por el mismo de la población consumidora, en cambio -- una baja de los mismos lleva a demandar una mayor cantidad de ellos, de ahí que los precios dirijan la producción agropecuaria.

Ahora bien, el impacto de un cambio en la demanda sobre los

precios y el consumo de un producto depende tanto de la elasticidad de la demanda como de la oferta.

Elasticidad =  $\frac{\text{cambio porcentual en la cantidad.}}{\text{cambio porcentual en el precio.}}$

Para la agricultura en su totalidad la demanda es menos elástica para cada uno de los productos agrícolas considerados - separadamente. En esto ha de influir la sustituibilidad de - un producto por otro.

La demanda de alimentos en conjunto así como la oferta de -- los mismos se expresan, generalmente, de manera rígida e -- inelástica. Por más que se demanden alimentos siempre habrá una cantidad límite, no obstante que se registren aumentos - mayores de sus respectivos precios; por el lado de la oferta se podrá ofrecer una cantidad determinada de alimentos hasta un punto, aunque sus precios se vean incrementados.

Como se puede ver, la reacción de los precios de los productos a cambios en la oferta y la demanda se pueden dar de manera bastante fuerte. Aunque existen ciertos productos, cuya reacción puede ser cíclica, por demoras que tiene la producción ante cambios de la demanda.

Si se consideran los movimientos cíclicos en la producción y por ende en los precios de productos agrícolas se observa -- que fluctúan con cierta variabilidad de un año a otro. Di--- chos cambios son esencialmente irregulares ya que dependen, entre otras cosas, de las condiciones climatológicas y éstas a su vez influyen fuertemente en los rendimientos físicos.

En realidad los períodos cíclicos son con frecuencia más largos que un año, al comprender términos mayores a ese lapso.

Los movimientos estacionales comprenden períodos menores de un año. Para este tipo de movimientos se dan tres explicaciones.

- Estacionalidad de la oferta. Caso de mayor frecuencia en países con un bajo nivel tecnológico.
- Estacionalidad en la demanda. Que se da en países o regiones con una fuerte estacionalidad climatológica. El clima de nuestro país se ve poco sujeto a este tipo de estacionalidad.
- Relaciones complementarias o sustitutivas entre ciertos productos. Poco investigadas en México.

La estacionalidad de la oferta de los productos da oportunidad para que los agentes retengan parte de la oferta superflua para tiempos en que se haga escaso el producto, lo que les da oportunidad para subir su precio y resarcirse del costo por servicios de almacenamiento, incluida la depreciación del capital invertido; o bien para acaparar y especular posteriormente, hecho que se ve con mayor frecuencia en nuestro país. Caso en que la escasez temporal de un producto unida a las facilidades de almacenamiento lleva a los intermediarios a retener la producción y especular con ella para obtener ganancias extraordinarias (prácticas monopolísticas).

Las fluctuaciones de precios a muy corto plazo se pueden registrar durante el curso de un mes, una semana un día y hasta en horas, como se verá en cuanto se toque lo relativo a la fijación de precios en la central de Abasto de Ixtapalapa. Dichas fluctuaciones de precios para frutas y hortalizas responden al flujo de clientes y variaciones climáticas, difíciles de evitar.

En un sentido general, las fluctuaciones que registran los precios de productos agropecuarios, inciden negativamente en

los ingresos de los productores, obstaculizan el desarrollo de la demanda y hacen aún más difícil el uso óptimo de las instalaciones de industrialización, o sea, que incrementan los costos de la industrialización de los productos agropecuarios.

## 2.8 EL SISTEMA DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA CENTRAL DE ABASTO DE LA CIUDAD DE MÉXICO.

Existe la idea generalizada de que la formación de precios se da como consecuencia de la acción recíproca de la oferta y la demanda en absoluta libertad sin coacción de ninguna de las partes, lo que es particularmente cierto cuando se está en un mercado libre de competencia perfecta, caracterizado por la ausencia de presiones en el precio de un producto por parte de los oferentes. Pero los agentes que intervienen en el establecimiento de los precios en la Central de Abasto circunscriben esa idea a la esfera de su acción ¿acaso para justificar su presencia en un mercado que pretenden sano, cuando su comportamiento sigue lineamientos de control, por el lado de la oferta?.

En la Central de Abasto de la Ciudad de México, como en cualquier otro mercado, la oferta y la demanda se ajustan a través del precio con las agravantes del caso, que particularizan al mecanismo de precios de ese centro de distribución y abasto.

Ahí, lo común es que los oferentes afecten el precio, en cierto grado, del producto que comercializan, desde el que manipula el mercado de un producto, vía oferta, (mercado monopolístico); los que ofrecen un producto parecido más no idéntico (mercado de competencia monopolística); hasta los que -

conforman un mercado de tipo oligopólico en que un reducido número de oferentes de acuerdo a las expectativas del mercado y al comportamiento de sus competidores, fijan los precios para el bien en cuestión.

Los precios de los productos agrícolas de carácter perecedero, dependen de varios factores que influyen en su formación desde que los productos son hecho de producción y transacciones en el campo, hasta que pasan por un largo recorrido, ineludible la mayoría de las veces, de intermediación sucesiva que los encarece desorbitadamente e incide directa y negativamente en su consumo final.

Entre los factores determinantes de los precios, se tienen: el tipo de mercado que influye, a su vez, en la naturaleza de intercambio; la presencia de intermediarios no indispensables para el canal de comercialización; el grado de eficiencia de los intermediarios indispensables para un canal de comercialización; el volumen de ventas de cada uno de los intermediarios que integran el canal de comercialización, por el cual pasa el producto hacia su destino final, etc.

Como determinantes de la oferta se pueden citar: la falta de programas agrícolas que garanticen una afluencia continua y regulada de productos en el mercado; la presencia de fenómenos meteorológicos de difícil predicción; la seguridad en la tenencia de la tierra; costos de producción; gastos de intermediarios, etc.

En los determinantes de la demanda se incluirían: el aumento de la población; el nivel de ingresos de los consumidores; los gustos y preferencias de estos; el precio de los bienes sustitutivos y/o complementarios, etc.

Como interesa para efectos del presente capítulo, tratar lo que ocurre en la Central de Abasto en la fijación de precios de los perecederos, a continuación se habrá de describir la mecánica que siguen los agentes en el establecimiento de las cotizaciones de los productos en cuestión.

Los precios que corren a diario en esa central de abasto, varían con un dinamismo extraordinario y sus cambios se tornaron bruscos en lapsos hasta de 30 minutos, situación que depende del comportamiento de la demanda ante una oferta controlada por quienes practican el monopolio de productos con fines de carácter especulativo.

Los principios a que obedece el alza o baja de precios, son elementos fundamentales en el quehacer cotidiano de los agentes que se reúnen en los andenes, bodegas, estacionamientos del eje alimenticio más importante del país, para realizar sus actos comerciales. Así, todos saben, de manera empírica que el alza de precios se relaciona directamente con la escasez, es decir: "...cuando algo está caro es porque no lo hay." Que la baja de precios se da por falta de demanda, o bien: "...porque hay muchos productos en el mercado y ni quien los compre". Palabras textuales de los comerciantes al ser entrevistados.

La escasez real o ficticia de productos, provocada por la presencia de los factores ya mencionados, hace que los precios se disparen y repercutan, directamente en la economía, y lo más grave, que afecten los raquíticos niveles alimenticios de los sectores con menores ingresos. En este mercado, se aunan a la inflación galopante que padecemos, las prácticas especulativas de que son objeto los perecederos por quienes los manejan y controlan desde el campo; se podría señalar sin lugar a equivocarse, que este factor es el de mayor

influencia en el alza de precios de todos los mencionados.

En el mercado que ocupa nuestra atención, existen diversos mecanismos para establecer precios, desde aquel en que el -- precio se fija por personas comisionadas por la unión que -- agrupa a los cosecheros de papa del Estado de México, hasta los agentes que imponen precios en condiciones francamente - monopolísticas, como en el caso de los comerciantes al deta- lle que se ponen de común acuerdo para unificar precios de - los productos relacionados con el giro que manejan.

Los cotizadores de papa, caso único, en la Ciudad de México se han unificado con los bodegueros en pequeña escala, con - el fin de hacer frente a las grandes monopolistas, acaparado res y "coyotes"; entre sus funciones están el de fijarle pre cio a la papa de acuerdo a las distintas clases y variedades que se comercializan en el acto.

También, tienen el cometido de informar a los productores -- por línea telefónica, sobre las condiciones del mercado, y - recomendar si se envían más camiones o se retiene la produc- ción en su lugar de origen, de acuerdo a las expectativas -- del mercado. Cabe reconocer que no todos los cotizadores son leales a la agrupación o unión que representan, ya que en -- ocasiones se amafian con intermediarios fuertes, o bien, en- gañan al productor indicándole distintos precios a los que - cotizaron el producto.

El caso anterior se sale del esquema de precios de este mer- cado de distribución y abasto, y solo ocurre con los produc- tores de papa del Estado de México, porque cuando entra el - producto de otros estados como es el caso de Puebla o Vera- cruz por citar a los de mayor producción, vuelven las cotiza ciones a tomar su cauce normal implantado por los grupos de

fuerza y presión económica.

Cuando la mercancía no viene consignada a un bodeguero, el coyote pone los precios a los productos al contratar las cargas o camiones que entran al mercado, (al definir al "coyote" anteriormente, ya nos ocupábamos de sus funciones como cotizador) dichos agentes, se valen de maniobras mañosas, en apariencia absurdas para obtener jugosas comisiones y no son pocas las veces en que han vendido barato para "quebrar" precios y obtener ganancias que se antojan estratosféricas.

La influencia que han ejercido las 29 familias que han controlado este mercado que se solidificaron en la Merced, es determinante, sobre todo en el renglón de los precios, éstas familias están formadas por personas de gran poder económico que deciden el precio pagado al productor y el que corre en esta central, mediante actos especulativos que dañan severamente a la economía nacional.

No es extraño oír hablar del rey de la fresa, del aguacate o de cualquier otro producto, para señalar a quien controla y manipula el mercado e impone precios casi a su libre albedrío.

En fin que la desastrosa anarquía de precios, así como de los mecanismos o sistemas a que obedecen, son la consecuencia lógica de una estructura comercial deformada, resultado entre otras cosas, de la serie de leyes, reglamentos, ordenamientos y costumbres desarticuladas y hasta contradictorias que gravitan como viejas rémoras de la economía nacional.

Entre los elementos de mayor importancia que se consideran para fijar el precio de un producto están:



- la demanda;
- las existencias;
- su grado de madurez y perdurabilidad;
- las tendencias de la producción agrícola;
- las expectativas de lo que viene consignado a los bodegueros;
- las expectativas de lo que se supone llegará como oferta libre y
- las tendencias de las cosechas.

La demanda se puede percibir a través del detallista, por su experiencia personal de acuerdo a las variaciones semanales y estacionales de éste. Así como por los volúmenes que compra o demanda y los precios que está dispuesto a pagar.

El regateo es en este sentido, muy importante ya que si el detallista paga un precio más alto, o bien acepta el que se le impone, lo hace en razón directa de la demanda que tiene y viceversa. Con estas nociones que aporta el detallista al bodeguero sobre las variaciones cíclicas, se estima el grado de facilidad o dificultad para realizar sus mercancías.

De acuerdo al grado de existencias que tiene el bodeguero, -- sobre todo de la información que posee en conjunto con los otros, influyen de manera determinante para estimar hasta -- que punto le conviene o no, traer ciertas hortalizas. Si las existencias son altas, el precio tenderá a la baja; en el caso de que sean escasas el precio será más alto. Siempre en función de la demanda. Ya que si la existencia es reducida y la demanda es baja, los precios seguirán bajos.

El grado de madurez de los productos en tanto son reales, afectan de manera sensible al precio. La tendencia es a vender aquellas cuya vida comercial es corta en relación a la --

oferta de los introductores libres.

Se toma en cuenta la etapa del ciclo agrícola en que se encuentra cada hortaliza, en cada una de las regiones donde se cultivan, también el volumen de producción que se espera tener a fin de saber si la cosecha de cada hortaliza tiende en ese momento a aumentar o reducirse.

El bodeguero recibe diariamente hortalizas que le son consignadas, además de llevar buena cuenta de los volúmenes que -- han de llegar y de la calidad que tienen, elementos que junto a la estimación de lo que espera tener en los próximos -- días, han de conformar el precio. Acordado este, se comunica a los "coyotes" para que se encarguen de que se acate.

Para los productos que se introducen libremente, la fijación del precio es bastante rígida, pero ligeramente elástica para los que adquiere cada bodeguero a través de sus agentes -- que operan en las regiones productoras.

El hecho de que estos factores se consideren en la formación del precio, no implica que se discutan o se comenten entre -- los bodegueros, sus existencias, su grado de madurez o sus -- expectativas de la mercancía de que se trate, simplemente -- opinan a que precio se va a comprar. No todos los bodegueros tienen un dominio equivalente de la información o igual auto ridad, los hay con mayor y menor influencia.

Esta central desempeña funciones de bolsa de cotización, sólo que las informaciones no son abiertas, pues no trascienden más allá de los bodegueros, sus ayudantes e intermedios y pasa mas distorcionad& a introductores y a los pro--- pios productores en su lugar de origen.

Si bien la fijación de precios se da en los términos aludidos, éstos se verán incrementados por los impuestos de carácter municipal y estatal pagados por el productor; los pagos que tienen que hacer los transportistas en las diversas casetas fiscales instaladas a lo largo de las carreteras, trámites que ha menudo se convierten en fuertes exacciones, ilícitas la mayoría de las veces. Cuotas "mordidas" a funcionarios venales de tránsito federal y de las localidades donde se introducen los productos hasta su destino final.

## 2.9 MARGENES DE COMERCIALIZACIÓN (CASO PRÁCTICO).

Respecto al particular, el Fideicomiso para la Producción y Comercialización de Productos Agrícola Perecederos (ya desaparecido) realizó investigaciones directas en varios centros productores y en la central de abastos de mayor importancia del país, en su tiempo, La Merced. El ejemplo aún es válido y los datos del cuadro que se reproduce no se ven sustancialmente alterados por el cambio de domicilio de la central y las condiciones que han prevalecido en el campo.

Comunmente se cree que los mayores márgenes de comercialización se dan en la última etapa del proceso, es decir: entre el medio mayoreo y el menudeo (entre el detallista y el consumidor final), sin embargo esto no es preciso. Si seguimos la secuela entre el precio de introducción y el de medio mayoreo (ver columna 4) del cuadro 17. Advertimos que los márgenes se dan entre un mínimo del 50% y un máximo del 95% y que la salida de los productos de la central para su venta al menudeo reporta márgenes de un 50% como mínimo y un 100% como máximo (columna 8). En cambio, si contrastamos los incrementos entre los precios pagados al productor por la venta de su producción a futuros y los precios de introducción,

vemos incrementos mínimos de un 190% y de 425% como máximo - (columna 1).

Cuando la producción se realiza (se vende) en el momento de la cosecha existen incrementos, entre el precio de introducción y el pagado al productor, mínimos del 55% y de un 95% - como máximo (columna 2).

Entre el precio de introducción y el precio rural se registraron incrementos mínimos de un 30% y de un 50% máximo (columna 3).

El margen total de incremento de esa central, hasta el medio mayoreo, respecto al precio pagado al productor que vende a futuros, alcanzó incrementos porcentuales mínimos del 330% y del 930% como máximo (columna 1) y del productor que vende - en épocas de cosecha los márgenes correspondieron del 130% - al 280% (columna 2).

Así, cuando el productor vende a futuros, el precio de medio mayoreo le representa entre el 10% al 20% (columna 6) y del precio al consumidor representa del 5% al 15%. Es decir, que de cada peso que paga el consumidor final este tipo de productores reciben de 5 a 15 centavos y los que venden a la cosecha perciben de cada peso de 10 a 30 centavos.

CUADRO. 17

VARIACIONES PORCENTUALES PROMEDIO EN EL PRECIO DE PRODUCTOS AGRICOLAS PERECEDEROS  
EN LAS DIVERSAS FASES DE INTERMEDIACION 1

FASES	A=100%		B=100%		C=100%		D=100%		E=100%		F=100%		G=100%		Incremento Inter-fases (8)	
	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)		(7)			
	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.
A.A1 Productor (venta a futuros) 2	100	100	55	35	45	30	35	20	30	15	20	10	15	5	-	-
B.A1 Productor (época cosecha)	185	270	100	100	85	80	65	50	50	35	45	25	30	10	85	170
C.Rural 3	220	350	120	130	100	100	75	65	60	45	50	35	35	15	20	30
D.De Introducción 4	290	525	155	195	130	150	100	100	80	70	70	50	45	25	30	50
E.De Mayoreo	360	740	195	275	165	210	125	140	100	100	85	70	55	35	25	40
F.De Medio Mayoreo	430	1030	230	380	195	295	150	195	120	140	100	100	65	50	20	40
G.De Menudeo	650	2060	350	760	295	590	225	390	180	280	150	200	100	100	50	100

FUENTE: Investigaciones Directas.

1 Los porcentajes mínimos y máximos de incremento neto en cada fase de la comercialización, expresados en la columna (8), están estimados en términos promedio para la generalidad de los artículos, y varían naturalmente de acuerdo a: el artículo de que se trate, la situación socio-económica de los pequeños y medianos agricultores, la zona de producción en donde se opera y - la época del año, según exista una situación generalizada de abundancia o escasez del producto en el mercado. Por otra parte dichos porcentajes están redondeados, ya sea a números redondos o hasta 5 unidades.

2 Esta fase de la comercialización, se presenta más aguda en perjuicio del productor: cuando se trata de frutas (ventas a futuros por varios años) o de productos altamente perecederos, como el jitomate principalmente. No existe en algunas zonas del país, ya sea porque se trata de productores de agricultura comercial o porque la práctica usual y generalizada consiste en el pago de interés usurario. Sin embargo, en este último caso el resultado es el mismo, en términos del precio al productor, debiendo precisamente a los pagos del interés.

3 En el caso de productos altamente perecederos, el precio rural es similar al precio al productor en época de cosecha.

4 En el caso del jitomate, este precio de introducción no existe, debido principalmente a que la casi totalidad de la producción que arriba diariamente a "La Merced", ya está comprada previamente por los grandes mayoristas, o bien ya se encuentra comprometida con ellos y además de que en este producto está muy generalizada las ventas a comisión. En tal caso el precio correspondiente se conoce como de "reparto" y equivale al precio de mayoreo.

CAPITULO 3

AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACION EN LAS  
REGIONES PRODUCTORAS Y CENTROS DE CONSUMO

## CAPITULO 3

### AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACION EN LAS REGIONES PRODUCTORAS Y CENTROS DE CONSUMO

#### 3.1 COMERCIALIZACIÓN EN LAS ZONAS PRODUCTORAS \*

Actualmente el campo mexicano presenta graves contrastes, ante una agricultura moderna y comercial que se practica en amplias extensiones de tierras de riego, coexisten formas de producción agrícola atrasada y marginal en tierras de secano cultivadas por una multitud de productores con reducidas dimensiones, carentes de apoyos financieros, obras de infraestructura y recursos técnicos; circunstancias que deprimen -- sus volúmenes de producción y productividad que los desvinculan del mercado el cual se les torna cada vez más, lejano y opaco.

\* Se tomó como base para la elaboración de éste capítulo, el trabajo realizado por Luis Lesur para la Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO) dada su sistematización y peso analítico. Fue complementado con otros trabajos ampliamente documentados y experiencias personales recogidas en diversas investigaciones de campo, realizadas por el autor.

Según consta en varios estudios, base del presente trabajo, que realizaron distintas instituciones a propósito de los -- problemas que plantea la comercialización de los productos -- agrícolas que llegan a la Ciudad de México, en un radio de -- 500 Kms. de éste gran centro de consumo; la agricultura que se practica en esa área cae en lo que se ha denominado agri- cultura modernizada y agricultura de transición, excepcional mente se observaron casos de agricultura tradicional.

Si bien por un lado la generalidad de los productores agríco las que tienen extensiones mayores de 10 has. emplean técnicas modernas de cultivo, cuentan con maquinaria agrícola, -- obras de infraestructura y acceso al crédito oficial; por -- otro, están aquellos que poseen extensiones menores de 5has., carentes de recursos necesarios para intervenir con sus redu cidos volúmenes de producción en el mercado.

Así, se contó con las experiencias de ejidatarios, pequeños y grandes propietarios cuya posición económica los tipifica como fuertes; con cierta estabilidad y económicamente débiles. Posición de fuerza que les brinda oportunidades o los - limita en la esfera de la comercialización de sus productos al relacionarse con los demás agentes que intervienen en el proceso y con los factores que influyen de manera determinan te en él, entre otros: la elección de cultivos, el crédito, la organización de los productores y las distintas modalidades de venta.

Por tanto, se analizaron procesos de comercialización en varias regiones productoras ubicadas en los estados de México, Morelos, Querétaro, Hidalgo, Guanajuato, Puebla, Michoacán, Veracruz y en el propio Distrito Federal, así como en aque-- llas regiones frutícolas que cubrió la Comisión Nacional de Fruticultura (CONAFRUT).

---



Respecto al número de productos hortícolas, se vieron un total de 56.

Esquemáticamente los procesos de comercialización de este tipo de productos comprenderían a los productores, compradores rurales, bodegueros de los grandes centros de consumo, principalmente los de la Ciudad de México, detallistas y consumidores. Con excepción de los que ocupan los extremos, los demás juegan el papel de intermediarios. Por ejemplo, aquellos que realizan servicios de transporte y/o almacenamiento, que pudieran darse como actividades separadas o bien realizadas por los denominados "fuertes", generalmente bodegueros de los importantes centros de consumo.

### 3.1.1 PRODUCTORES.

Según Ernest Ludwig Littman\* "El mercadeo (comercialización) es un proceso que comienza con la decisión de los agricultores de producir productos agrícolas vendibles", esta decisión, se ve limitada por una serie de condicionantes que habrán de influir decisivamente sobre el productor para que cultive tal o cual producto, desde las que le impone la propia naturaleza; la tradición agrícola de la región; la rotación, compatibilidad y simultaneidad de los cultivos; el acceso que tenga al crédito y por consiguiente a los insumos; un mercado seguro o bien las presiones que ejercen los centros de consumo vía demanda; pero, sobre todo, la redituabilidad que le proporcionen los cultivos.

Sin lugar a dudas la redituabilidad de los cultivos tiene el

\* Ludwig Littman, Ernest. "Apuntes sobre Mercadeo Agrícola. - Escuela Nacional de Agricultura. Departamento de Economía Agrícola. Chapingo, México, 1968.

mayor peso en la decisión del productor, reeditabilidad que se expresa en función de los costos para producir un producto y el precio de venta que alcance en el mercado.

Sucede, y es lo común, que si un producto alcanzó un buen -- precio en el mercado, acciona como fuerte incentivo para que el productor tienda a cultivarlo, lo que lo lleva a cambiar de un año a otro sus siembras, si éstas no son perdurables. En consecuencia se dan fenómenos de sobre producción que no aguanta el mercado, cuya repercusión directa se manifiesta -- en el desplome de precios y en ocasiones hasta ser incosteable el gasto de la cosecha, por lo que muchas veces se deja tirada en el campo.

Al siguiente año, se da el caso de que pocos agricultores -- cultivan el producto, por tanto el mercado observa una oferta rígida e inelástica por lo que el precio tiende a la alza.

También, suele ocurrir, que las calamidades climatológicas o plagas, deprimen sensiblemente las cosechas, con lo que se -- provoca una escasez real del producto y su precio se eleva -- por arriba del que hubiera alcanzado de haberse cosechado to do.

No obstante que el agricultor está atento a los precios que registra el mercado de un determinado producto y al número -- de productores que van a sembrarlo, para tener cierto grado de certidumbre, el panorama se le presenta nebuloso, de mane -- ra que cuando quiere tomar medidas para regular su cosecha ya no está a tiempo.

Es regla general que los agricultores de una misma región no estén enterados de que en otras zonas distantes se siembre -- lo mismo, en la misma temporada y para el mismo mercado.

En raras ocasiones se pueden prever la abundancia o escasez de un producto, tal es el caso de la Asociación de Productores de Semilla de Papa del Valle de Toluca, que de acuerdo a las condiciones de los mercados nacional e internacional, regula las ventas de semilla antes de la siembra y sobre las cantidades asignadas, la superficie destinada al cultivo de cada uno de sus socios y por ende su producción. Tal mecanismo garantiza buenos precios y evita riesgos de sobre producción.

Lo expresado líneas arriba no hace más que subrayar el hecho de que existe falta de información a nivel de zona, región y nacional, sobre lo que se siembra, el volumen que se piensa cosechar, ya no se diga de los precios y las cantidades demandadas.

De ahí que sea impostergable la creación de un Sistema Nacional de Información de Mercados, que incluiría evidentemente la información oportuna de las intenciones de cultivo por parte de los agricultores, así como el volumen a producirse, lo que daría paso a la planeación de cultivos y a la regulación en el abasto del mercado.

Asimismo, se plantea la necesidad de organizar a los productores en unidades socio-económicas, sean uniones, cooperativas, asociaciones locales y regionales que les permitan regular sus respectivas producciones de acuerdo a las expectativas del mercado; gestionar créditos en forma colectiva y por consiguiente la compra de insumos; maquinaria y asistencia técnica (extensión agrícola) así como los gastos que requiere la comercialización de sus productos.

### 3.1.2 CRÉDITO.

Al hablar de la posición económica de los productores y el papel que juegan en la esfera de la comercialización al relacionarse con los otros agentes que intervienen en el proceso y con los factores que lo influyen de manera determinante, se destacaba al crédito como uno de sus elementos rectores. Así, el financiamiento para fines exclusivamente agrícolas o bien personales de quien lo solicita, se constituye en motor de la producción y del mercadeo de los productos.

Según se desprende de las fuentes de consulta, referidas a las regiones consideradas, excepcionalmente existen productores cuya autosuficiencia económica les permite solventar todos sus gastos sin acudir al crédito. Generalmente se trata de productores con grandes fincas y con recursos suficientes para emplear los mejores insumos para sus cultivos.

No obstante, muchos de los agricultores denominados fuertes, acuden al crédito, más para financiar operaciones de carácter mercantil, que para sus logros agrícolas.

También, existen productores que no requieren hacer uso del crédito dada la posición ventajosa que les dejó el ciclo anterior. Saldrían de este grupo para agregarse a la mayoría de los solicitantes de crédito, aquellos que no obtuvieron los recursos necesarios en el ciclo pasado, para cubrir los insumos que requieren sus parcelas en otro ciclo.

Se estima que entre un 80 y 90% de los agricultores acude a solicitar crédito y entre un 10 y 20% lo hace en instituciones de carácter oficial, el resto recurre a los mayoristas o comerciantes locales, a los bodegueros de la Ciudad de México, medieros, arrendatarios y empacadoras.

Las necesidades crediticias del pequeño productor agrícola, que no es sujeto de crédito oficial, lo obligan a vender o a comprometer su producción con los intermediarios aludidos a precios excesivamente bajos, en el momento o antes de la --- siembra o cuando la fruta se encuentra en estado de flor. Ope- raciones que no revisten un carácter legal, resultan jugosas para el comprador que hace cálculos gruesos de los futuros - rendimientos por hectárea o huerta, por los que paga la mi- tad del precio que considera justo el agricultor, generalmen- te menor al esperado de la producción en épocas de cosecha.

Este tipo de prácticas crediticias abusivas y usurarias por parte de los mayoristas o bodegueros se llevan a efecto, co- mo se comprenderá, cuando el productor se encuentra en situa- ciones económicas apremiantes, generalmente de carácter per- sonal y que los prestamistas aprovechan en su beneficio.

La compra a futuros, se puede realizar mediante pagos parcia- les normalmente utilizados por el agricultor para la adquisi- ción de insumos destinados a la producción, o bien en un so- lo pago. En el primer caso los anticipos se hacen en peque- ñas cantidades hasta la mitad del valor esperado de la pro- ducción y ahí se detienen, hasta que llega la época de cose- cha y el comprador tiene una idea más clara de los precios - del mercado. Si los precios resultan menores, mayores o igua- les a los esperados, comienza a cosechar sin hacer partícipe al agricultor de las utilidades adicionales en caso de haber- las.

Se calcula que el precio que recibe el productor fluctúa en- tre el 30 y 45% del futuro precio rural y del 5 al 15% del - futuro precio al menudeo en los medios urbanos.

Los lineamientos por los que se rigen los particulares y la banca oficial, son obviamente distintos, puesto que los primeros al inclinarse por el lucro no les interesa hacia donde se canaliza el dinero que facilitan con tal de atar la producción.

No obstante que el tipo de arreglos le son lesivos al productor, este se ve obligado a contraerlos por necesidad, algún desacuerdo que manifieste o incumplimiento del contrato, casi siempre verbal, le puede acarrear serias consecuencias, - incluso con los bodegueros ligados al comercio local y regional. Perder una "buena relación" por incumplimiento de lo pactado con el prestamista, significa dificultades para comprar fertilizantes, insecticidas o víveres y combustibles -- dentro de la localidad.

Entre otras formas de financiar la producción está la práctica de sembrar la tierra a medias, entre el productor que pone la tierra y su mano de obra personal y algunas veces familiar, en tanto que el mediero proporciona los insumos para ir a medias en las utilidades que deje la producción. Cuando el mediero es dueño o usufructuario de la tierra, la da a -- trabajar al verdadero productor a grícola el que se obliga a pagar una renta en términos de lo que hubiera ganado el propietario en caso de haberla cultivado. Este pago de la renta se traduce en que el dueño se queda con la mitad, la tercera o cuarta parte de la producción.

Entre las operaciones a futuros y la siembra a medias, existe una diferencia fundamental. La primera de establecer un - compromiso futuro sobre la producción y la otra sobre el grado de avance de la siembra, de cualquier manera ambas operaciones tienen por finalidad asegurar "atar" la producción.

Por regla general la compra a futuros se hace por ciclo agrícola, sin embargo existen compromisos con los productores -- por dos, cinco y diez años, sobre todo cuando los cultivos -- presentan pocos riesgos para el comprador, caso en que se en encuentran gran cantidad de frutales.

Las compras que efectúan los mayoristas y bodegueros están -- en relación a la huerta, al árbol o a la mata y no por tonelaje, los que les da opción de subestimar la producción en términos de volúmenes, calidades y precios.

Las empacadoras también practican la compra a futuros, dan -- crédito de avío y sirven de aval ante una institución bancaria para que preste a los pequeños agricultores, aunque se -- dan casos en que éstos al estar organizados en sociedades -- gestionan sus mismos créditos.

Si la empacadora contrata a futuros, establece un precio de compra mayor al esperado en el lugar y el préstamo se hace -- en partidas. La primera para garantizar el compromiso y las siguientes hasta cerrar la operación con la entrega del producto en la empacadora.

Si el crédito es de avío, generalmente se otorga a intereses equivalentes a los bancarios, o si se da en especie, se hace a precios menores a los que tienen los insumos en la región.

Si el precio que se pactó a futuros resultara por abajo del que se registra en el momento de la cosecha, las empacadoras pueden alterarlo para ese ciclo agrícola o bien acordar un -- precio más elevado para el siguiente, así la deficiencia de uno se compensa con el exceso de otro.

Entre las razones que se dan para que el productor no acuda a las fuentes oficiales de crédito y recurra en busca de los mayoristas y bodegueros, es que éstos aparecen en el momento oportuno y en el lugar de la producción, en tanto que los -- bancos además de permanecer lejos, imponen procedimientos burocráticos embarazosos y faltos de agilidad.

La lejanía y la falta de agilidad de las fuentes crediticias oficiales, dan pie para proponer la revisión de los mecanismos del otorgamiento de créditos y su acercamiento a los lugares de producción en base a programas bien definidos de -- siembras y cosechas en sus niveles nacional, regional y local en íntima relación a las perspectivas de los mercados nacional e internacional.

### 3.1.3 MODALIDADES DE VENTA.

Existen un sin número de factores que influyen en la elección o tipos de venta de los productos hortícolas. Su grado de perennidad que los caracteriza como perecederos determina su forma o manera de comercializarlos, por ejemplo:

Los que se descomponen en condiciones normales, casi inmediatamente de su madurez fisiológica; los que tienen un mayor período de duración. Por lo que, según el producto, resulta importante considerar el corte o cosecha, la temperatura y humedad en ese período, las condiciones de empaque, almacenamiento, transporte y disposición para la venta.

Se pueden distinguir cuatro períodos de cosecha: antes de la madurez fisiológica del producto; durante su madurez; después de que el producto ha alcanzado su madurez y cuando la madurez del producto no es uniforme. En el primer caso se po



drían citar la papa, el plátano, la papaya, el jitomate, etc. el proceso de maduración de dichos productos da oportunidad a desplazarlos a lugares distantes y almacenarlos en los centros de consumo; el segundo caso es típico de las verduras, las que en un corto tiempo sufren visibles deterioros y mermas; el tercero que se daría por ejemplo en el ajo, cacahuate, camote, etc., y en el último se encontraría, por ejemplo el limón.

La maduración de los productos hortícolas se puede dar en -- forma natural almacenándolos; en cámaras de maduración en -- condiciones de clima y humedad adecuadas o bien por medio de catalizadores químicos que faciliten su proceso de madura---ción.

Los períodos de cosecha de los productos así como su maduración sea natural o artificial, vienen a constituirse como -- elementos fundamentales para su comercialización. Si el producto se cosecha en su maduración se puede optar por el consumo directo, por cierto el más frecuente, o por su preservación mediante el frío. Existen, sin embargo, productos que -- tienen una duración hasta de cuatro meses en condiciones -- normales y otros cuyo período de aguante se prolonga hasta -- seis meses y más, en cámaras refrigeradoras.

Normalmente las bodegas refrigeradoras se destinan a productos de una alta densidad económica, como frutas finas (manzana, pera, etc.) y se logran preservar por un tiempo considerable sin que sufran menoscabo sus cualidades. Este tipo de almacenamiento resulta poco práctico para refrigerar cual---quier producto dados sus altos costos, por lo que se ocupa -- sólo en los casos en que el producto tiene una amplia redi---tuabilidad en el mercado.

La comercialización de estos productos en el campo, se da en razón del momento en que se realiza su venta; a la persona o entidad a quien se vende y a la unidad de medida de los volúmenes que se convienen. Es decir: si se refiere la venta de los productos al momento, esta se puede dar antes de la maduración de los productos, operaciones a futuros, o en la madurez, a la cosecha. En cuanto a quien se vende, pueden ser: - compradores rurales de la localidad o región; comisionistas o bodegueros de los principales centros de consumo; transportistas; empacadoras, al exterior y ocasionalmente a los detallistas. Respecto a las unidades en que se miden los volúmenes contratados se pueden dar por huerta; árbol o planta; camión; por unidad de envase (caja, reja, costal, canasta); -- por peso (toneladas, kilogramos) y por manojos, pilas, etc.

En cuanto al productor, este tiene las siguientes alternativas para entregar: en la huerta sin cosechar; al pie de la misma; a la orilla de la carretera; en la casa o bodega del mayorista local o regional y en los centros de consumo.

Se puede afirmar que entre mayor es la distancia que separa al productor del consumo final de su producto, menos conoce los procesos de comercialización y se le reducen las oportunidades de intervenir en ellos, más aún si no cuenta con medios económicos.

Entre las limitantes que enfrentan los productores para vender sus productos, ya se habían señalado como importantes: - la opacidad y lejanía del mercado, por tanto, el desconocimiento de los procesos de comercialización distantes; su escasa capacidad económica que no le permite mayor libertad para intervenir en el mercadeo de sus productos y desplazar a los intermediarios para vender directamente al consumidor final y el escaso o nulo conocimiento de la calidad de sus pro

ductos.

Hasta ahora solamente se han mencionado aquellos productores que se circunscriben a la esfera de la producción, sin embargo, existen otros que además de cubrir funciones estrictamente productivas, suelen ser comerciantes, al trabajar estrechamente con los bodegueros de los centros de consumo, posición que les permite tener una mayor precisión del mercado, de sus cambios y tendencias en distintas localidades.

Por último, se podrían citar los que están en la cúspide de la pirámide del proceso del mercadeo de los productos de referencia, aquellos que cumplen con el doble propósito de ser productores y bodegueros, posición privilegiada que les da acceso a la información de las variaciones de precios en tiempo y lugar.

Aún en estos niveles, no obstante la precisión que se pueda obtener sobre las variaciones de precios temporales, a corto y mediano plazo, resulta limitada.

Entre los agentes que intervienen en los procesos de comercialización, se encuentran desde aquellos cuyo desconocimiento es absoluto hasta los que su participación es total. Por ejemplo: los que no salen de su huerta; los que se relacionan con los mayoristas locales; aquellos que han intentado aventurarse en los centros de consumo, por cierto con mala fortuna y los que al salir de su lugar de producción se han familiarizado con los procesos ulteriores de mercadeo en los centros de consumo. \*

\* La Comisión Nacional de Fruticultura, al tratar lo relativo a la comercialización de la papaya proporciona los siguientes datos: venta a pie de huerta sin empacar 58%; venta a pie de huerta empacada 5%; venta anticipada a la cosecha - 15% y venta L.A.B. en mercados 22%.

De acuerdo a los recursos financieros de que disponen los -- productores para intervenir en el mercadeo de sus productos, están: aquellos que no tienen recursos para levantar la cosecha, dejándola a disposición de quien la adquiera; los que tienen como medio de locomoción a un par de bestias para movilizar la producción al lugar de compra; los que pueden empacar sus productos; los que cuentan con recursos económicos para contratar un camión que lleve los productos al mercado; el que tiene una unidad, normalmente de tres toneladas que le permite transportar sus productos y los de sus vecinos y los que son dueños de camiones de ocho y más toneladas para desplazar sus productos de la región.

Los dos últimos tipos de productores, se pueden enmarcar en el grupo de productores compradores, identificados más con los intereses de los mayoristas que con el grupo de simples productores.

En suma, la traba mayor que tiene el productor para colocar su producción, la forma el conjunto de intermediarios que le bloquean e interceptan el paso, para que su mercancía llegue al consumidor final.

Otro de los obstáculos que enfrentan los productores, es el grado de subjetividad que tienen para apreciar la calidad de sus productos. El conocimiento de las variedades y calidades de sus productos resulta burdo y en ocasiones nulo. No cuenta con conocimientos de normas claras para distinguir variedades, calidades y tamaños. Este desconocimiento no sólo priva en el campo, también se da en las Centrales de Abasto de ciudades importantes, donde la normalización de los productos agrícolas es francamente elemental.

El conocimiento, relativamente más amplio, del comprador lo pone en una situación de privilegio frente al productor para que aquel negocie en forma por demás abusiva e imponga clasificaciones a su arbitrio.

### 3.1.4 COMPRADORES EN LAS ZONAS PRODUCTORAS.

Como se ha visto, el productor se ve rodeado de todo un conjunto de intermediarios, normalmente ligados directa o indirectamente a los intereses de los bodegueros de los centros de consumo, cuyas ventajas económicas les permiten financiar "a la palabra" las actividades de producción y consumo de los pequeños y medianos productores, además de contar con los conocimientos del mercado (precios, volúmenes demandados y ofrecidos, así como sobreproducción o escasez de los productos). Así, el productor se ve excluido de las diversas etapas del proceso que media entre la producción y la venta de sus productos, dados su poder financiero; los conocimientos del mercado, de las zonas productoras, de los productores y comerciantes locales, regionales y nacionales; amén de contar o poder contratar equipos de corte o cosecha, de selección, empaque, clasificación y transporte.

Para Lesur, al que se ha seguido en este capítulo, existen -- dos grupos de compradores en el lugar de producción cuyos rasgos distintivos se los dan su permanencia o arraigo en el lugar y la eventualidad con que concurren a las fuentes de producción. De esta forma se encontrarían a los mayoristas, comisionistas, transportistas y empacadoras, tanto estacionales, como eventuales, con la salvedad de que entre estos últimos -- se incluirían a los bodegueros de los centros de consumo.

En la mayoría de los casos, los compradores estacionales pagan precios más bajos al agricultor que los eventuales y no son pocas las ocasiones en que obren de común acuerdo entre ellos y con los comisionistas para fijar un solo precio.

Cuando se hacía referencia de la posición económica que jerarquizaba a los productores, se decía que ésta los limitaba o les habría las posibilidades de intervenir con mayor o menor grado de influencia en el proceso de mercadeo, lo mismo se podría aplicar a los compradores mayoristas y comisionistas de la misma área. El capital propio, combinado con otras actividades comerciales de la localidad practicadas por el mayorista, le amplían el radio de acción para colocar sus mercancías, en tanto que el comisionista, se ve limitado por consignas, compromisos y un capital previamente fijado. Si bien el comprador mayorista circunscribe su acción a pocos productos, el comisionista, tiene una mayor movilidad en este sentido.

Se calcula que los mayoristas que se dedican a negociar con los productos de su localidad, envían a los bodegueros de la Ciudad de México entre un 50 y un 60% del volumen de la producción agrícola contratada y el resto lo destinan a otras plazas como Guadalajara, Monterrey, León y Puebla, al comercio local o regional al menudeo y finalmente a los transportistas.

Los fuertes lazos que los ligan con los bodegueros de las centrales de abasto del Distrito Federal, los llevan a asegurar importantes volúmenes en su localidad, a informar aquellos de los periodos de siembra, evolución de los cultivos según su estado de madurez y si la cosecha será, en todo caso, temprana, mediana o tardía. A su vez, el bodeguero lo tendrá al tanto de las condiciones de plaza, tendencias de -

precios y montos demandados.

No obstante, como ya se señaló, que los mayoristas cuentan con capital propio, acuden a los bodegueros a fin de solicitarles financiamientos y extender su ámbito de acción, ganancia y control, incluso se tornan en celosos inspectores del crédito y aplicación correcta de los insumos que facilitan.

El contar con vehículos propios, les permite trasladar los productos desde la misma huerta hasta su casa o bodega. Ocurre en la época de cosechas, de que sus vehículos le son insuficientes para trasladar la producción de la localidad hacia el destino, por lo que se ven precisados a contratar adicionalmente otros, sea con transportistas locales, con líneas de transportes o con fleteros, en este caso, de la Ciudad de México.

Comunmente el mayorista tiene una clientela fija de proveedores, de los que conoce su producción, solvencia moral y económica y sus propiedades, factores que le dan seguridad y garantía a sus operaciones.

Cuando el productor no los visita para informarles del mejor momento para la venta de su producción, el mayorista local frecuentemente recorre las huertas del área para adquirir la producción de determinado producto cuya demanda es presionada por el bodeguero.

Existe la práctica de algunos agentes de este tipo, de contratar cantidades pequeñas hasta acumular volúmenes considerables, otros la rechazan, para embarcarlos una vez empacados al centro de consumo.

Cuando existe escasez de algún producto, o la presión del bo

deguero es fuerte, este intermediario recurre a los comisionistas para no fallarle a los bodegueros. No son pocos los casos en que el agente de este tipo se convierte en un comisionista más de los bodegueros al comprar al precio que estos le indican, al contratar los productos que le demandan y recibir un porcentaje sobre la operación u operaciones que realizan.

En un sentido general, el comisionista es un agente que compra por cuenta de otros, raramente lo hace con capital propio. Recibe dinero para comprar o prestar, tanto de los bodegueros como de los mayoristas de otro lugar. Las compras, -- por norma, las hace a la cosecha, excepcionalmente contrata a futuros.

Estos comisionistas vulgarmente conocidos como "coyotes de campo" operan al servicio de los mayoristas de diversos puntos del país, de compradores de grandes cadenas comerciales o de empacadoras, aunque en su mayoría están a las órdenes exclusivas de los bodegueros de la Ciudad de México. Su campo de acción, preferentemente, se circunscribe a las áreas en que los lazos entre los bodegueros y malloristas son débiles; en aquellas partes en que éstos son escasos; donde las empacadoras absorben volúmenes considerables de la producción; en las nuevas áreas abiertas al cultivo que aún no presentan signos de consolidación de los mayoristas locales y en zonas productoras de hortalizas, de alta densidad económica, de difícil acceso.

Su movilidad se dan en razón de los datos que levantan en sus recorridos y de las indicaciones que reciben de los bodegueros de acudir a tal o cual punto según los informes de que disponen y los requerimientos que les plantea el mercado. Además de actuar como informantes, lo hacen como gestores de



crédito para comprometer la producción a futuros o a la cosecha, según sea el acuerdo con el agente para quien trabajan.

Es práctica común, que el comisionista use los transportes - propiedad del bodeguero para contratar este tipo de productos y en caso de no disponer de ellos, conviene con líneas - de transportistas o flotereros del Distrito Federal para trasladar la carga o cargas.

Si el comisionista es local va a los predios de los agricultores, si es foráneo hace correr la voz entre éstos para que acudan al lugar donde se hospeda. Desde luego que paga mejores precios que los que ofrece el agente que radica en la zona.

Aparte de su comisión que gira entre un 10 y 20% del valor - de la carga que envía, obtiene ganancias adicionales al hacer operaciones extras y al coludirse con los mayoristas locales para alterarle los precios al bodeguero.

El comisionista al actuar al servicio del bodeguero, no tiene libertad para fijar precios como es el caso de los mayoristas locales, la dinámica de los precios que se registran en los centros de consumo actúa como severo riesgo y solamente compra mediante consignas del bodeguero a como dice al productor que se realizó en el mercado.

Si realizan compras a futuros y son residentes, aseguran el control mediante la misma mecánica que emplean los mayoristas locales y en caso de ser eventuales colocan un guardian en la huerta por el tiempo entre el trato y la cosecha.

Aunque menos especializados en los productos que los mayoristas, manejan una gama mayor y tienen una amplia perspectiva

de las situaciones que vive el campo.

En suma, las labores que desempeñan diversos agentes de comercialización en el campo, consistentes en el acaparamiento en los diversos grados de producción por pequeños, medianos, grandes productores o comisionistas por cuenta de terceros a precios excesivamente bajos en relación a los que prevalecen en el mercado (actuales o futuros), se pueden calificar como labores de coyotaje, por cierto ampliamente difundidas en el agro mexicano.

### 3.1.5 TRANSPORTISTAS.

Calificados así por el desempeño que tienen en la comercialización al desplazar con vehículos motorizados las cosechas - de donde se generan a los puntos en los que se habrán de consumir, se les suele agrupar en dos categorías: los que únicamente se ocupan en operaciones propias de su denominación y aquellos que además de cumplir con otras actividades, prestan el servicio de transporte, como: productores, mayoristas comerciantes y bodegueros pertenezcan a determinada localidad o no.

Dentro del primer grupo se tienen a las líneas de transportistas cuyas actividades solo se circunscriben al transporte y no al comercio, mediante un pago convenido, aunque a veces no resisten los conductores, el atractivo de comprar en un lado y vender en otro. Los camiones de las líneas de transporte autorizadas, llevan placas de servicio público federal y un permiso expedido por la Secretaría de Comunicaciones y Transportes referente a la ruta a cubrir, la cual es fija, - salvo autorización expresa de esa entidad para cubrir varias rutas. Algunas de éstas líneas tienen bodegas en las pobla--

ciones importantes a lo largo de sus rutas; normalmente aseguran las mercancías que transportan y las tarifas que cobran por su traslado en razón de peso por kilometraje recorrido les son fijadas por esa Secretaría de manera precisa.

Estas líneas que en un principio se constituyen en uniones, posteriormente se agrupan para formar alianzas, extender su dominio económico y enviar mercancías a cualquier punto del país.

Las desventajas que presentan para la comercialización de hortalizas, son las de no estar especializadas en este tipo de productos; las de manejar un grupo reducido y verse limitadas a rutas fijas. Generalmente transportan productos de poco riesgo para consignatarios definidos.

Si el productor desea transportar su mercancía acude al domicilio de la línea, aunque se dan casos en que las unidades se desplazan al lugar de origen, al pie de la carretera, a recoger los productos previamente contratados en las oficinas para llevarlos a su destino. Si el productor es fuerte y goza de prestigio, basta una llamada telefónica para negociar los servicios de transporte. En temporada de cosechas, en varias regiones los productores se congregan con su producción a lo largo de la ruta que cubre la línea para que ésta, con sus unidades, recoja los volúmenes de mercancías con tratadas.

Si las maniobras de carga y descarga se efectúan en bodegas propiedad de la línea, los gastos que generan corren por cuenta de la línea, si se hacen en otras partes, se agregan al costo del flete, cuya utilidad para las líneas de transportista, en cálculos gruesos, se eleva por arriba del 50% de su valor.

Dentro del segundo grupo se tiene a los agricultores que --- cuentan con camiones para transportar sus cosechas, difícilmente amortizables en caso de atenerse solamente a su producción, por lo que se procuran otras entradas con sus vecinos al ofrecerles el servicio de transporte y colocar sus mercancías y las propias, para este caso, en la Ciudad de México. Si se ha familiarizado con los procesos del mercado, penetra en los terrenos de los comisionistas de esta gran ciudad al relacionarse con los bodegueros y descubrir que le resulta más lucrativo desempeñar funciones de compra-venta que lo -- que le dejan los servicios por transporte y flete. Cuando se da esta posibilidad, seguramente están en la transición de -- convertirse en comerciantes transportistas, dado que las actividades de mover de un lugar a otro las mercancías con el objeto de ponerlas en el mercado, están mas ligadas al comercio, que a la producción de hortalizas. En este caso, como -- se comprenderá, es difícil concebir a productores transportistas en forma pura.

Es común observar que el mayorista que tiene camiones, no so lo transporta productos del campo, también lo hace con otras mercancías que adquiere en la ciudad, como: abonos, materiales de construcción, productos de línea blanca, etc, para no llegar "de vacío" a su lugar de origen.

El mayorista transportista que predomina, es el que posee un camión de ocho, diez o más toneladas que destina al traslado de productos hortícolas cuando es tiempo de cosecha de su -- huerta y cuando no, tiende a ampliar su acción a otras horta lizas en las que se ha especializado o a otras mercancías co mo ya se mencionó.

El bodeguero transportista es un agente especializado que -- ocupa sus unidades exclusivamente en productos agrícolas. De

ida carga los camiones con productos que puede negociar con tianguis, mercados o mayoristas regionales y de regreso trae los productos que requiere, que pueden ser de su propiedad o que ha adquirido por medio de comisionistas.

A últimas fechas los bodegueros han empezado a tener flotillas de camiones, aunque prefieren delegar el servicio de transporte a otros agentes, para no correr mayores riesgos.

En unos casos se vuelven fuertes accionistas de las líneas de transportes, en otros son sus hermanos o parientes los propietarios de ellas, que trabajan prácticamente de manera exclusiva para ellos.

A diferencia de las líneas de transporte, se encuentran los transportistas libres que gozan de una mayor movilidad, que al no verse limitados por rutas fijas, viajan por caminos vecinales y brechas de acceso a los predios agrícolas. Sus servicios son más baratos dado que no cubren cuotas del seguro social, no pagan mayores impuestos, no incurren en erogaciones de tipo administrativo y no cuentan con oficinas o bodegas que pudieran repercutir en sus costos, ventajas que los llevan a constituirse en fuerte competencia para las líneas que al sufragar otros gastos los hace poco competitivos.

Comunmente se dedican al manejo de los productos del campo y tienden a especializarse en ellos. Deben, también, de aprender todos los mecanismos comerciales que se dan en las centrales de abasto de la Ciudad de México para colocar los productos cuando no vienen consignados o contratados de antemano por algún bodeguero. Cuando es el caso, deben venderla por el intermedio de corredores o coyotes que tienen los bodegueros en los centros de consumo.

El ser transportista libre, implica tener amplios conocimientos del mercado, mantener estrechas relaciones con corredores, comisionistas y bodegueros.

Dentro de este grupo se pueden hacer dos subdivisiones: los que acuden al centro de consumo regularmente, cuyo ámbito de operaciones está acercado a su residencia y los que encontrándose en otras zonas o regiones se desplazan a distintas áreas del país para buscar los productos de referencia.

Los que están en la Ciudad de México, prestan el servicio al bodeguero al recorrer todo el país para adquirir las cosechas sean tempranas, medianas o tardías.

El número de transportistas, está en función por lo regular de la importancia de la zona productora y del mercado donde operan, así como del núcleo de productores con quien se contratan.

No obstante la familiaridad que tienen de los circuitos y las rutas que frecuentan, no existe especialización en rutas.

Carentes de crédito, se ven desprotegidos para adquirir más unidades y cuando lo hacen los adelantos o enganches le resultan francamente onerosos.

Los productores que envían mercancías a la Ciudad de México, prefieren utilizar los servicios de los transportistas locales: por tener conocimiento de ellos; por la precisión que tienen del mercado y porque a varios productores les resulta más accesible contratar en común a un transportista cuando es de su localidad.

Dichos transportistas normalmente manejan vehículos de su --

propiedad, cuya utilidad percibida por sus servicios corresponde al sueldo que como choferes cobran y por la remuneración del flete. Ocasionalmente emplean macheteros y cuando lo hacen es para levantar la producción al pie de la huerta o carretera. Si contratan a un operador, le pagan su sueldo por mes o por el viaje (20% del flete aproximadamente) y adicionalmente les dan gastos para pagos ilegales a los agentes de tránsito, "mordidas" y por controles gubernamentales.

Las tarifas que se dan en función de las distancias recorridas, del peso o unidades de empaque y de los productos de -- que se trate, tienden a variar a la alza en épocas de cosecha y cuando la demanda es grande y a la baja cuando hay poca carga y la demanda es escasa.

De acuerdo a los informes que han proporcionado diversas investigaciones, la utilidad que obtienen los transportistas libres, es de un 68% sobre la base del valor del flete. Y la recurrencia a las áreas de producción, sobre todo en temporada de cosechas, se da entre dos y cinco veces a la semana.

Este tipo de agentes, acostumbra a cargar en los propios huertos y en el momento de la cosecha. Si la maniobra de carga se hace sobre la carretera paga a un machetero; en caso de ser importante la zona productora, se forman sindicatos de estibadores a los cuales tienen que emplear y pagar por condiciones de obligatoriedad legal.

### 3.2 COMERCIALIZACIÓN EN LOS CENTROS DE CONSUMO. (CIUDAD DE MÉXICO).

### 3.2.1 AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACIÓN EN LA CENTRAL DE ABASTO.

Los agentes que comercializan productos agrícolas de carácter perecedero, excepción hecha de los productores, son reconocidos comúnmente como intermediarios, cuyas operaciones -- fundamentales se circunscriben a la compra-venta de esos productos.

En la Central de Abasto de la Ciudad de México, se puede observar una gama amplia y variada de intermediarios que gravita sobre el productor e indefectiblemente sobre el consumidor final, vía aumento desmesurado de precios, resultado, se dice, de las condiciones imperantes del mercado, que identifican como ajustes de la oferta y la demanda.

Desde el productor hasta el consumidor final, las mercancías han de pasar por una larga cadena de intermediarios, en donde cada eslabón reclama su parte al agregar incrementos a -- los precios de los productos que compra y ha de vender.

Si bien estos agentes hacen necesaria su presencia en algunos casos, la mayoría de las veces se constituyen en elementos nocivos que encarecen desorbitadamente los productos que comercializan.

En un sentido general, el intermediario que labora en el mercado más grande de distribución y abasto del país, procede -- de la provincia, particularmente de los estados circunvecinos de Puebla, Tlaxcala, Hidalgo, México y Morelos, su esquema cultural lo ha trasladado del medio rural al urbano.

Identificar y definir a los grupos de intermediarios supone, entre otras cosas, observar detenidamente la serie de opera-



ciones que llevan a cabo en su labor cotidiana que los caracteriza y los distingue. Así, de la participación de cada grupo en el mercado de acuerdo a sus funciones específicas y -- del seguimiento que se puede hacer de las mercancías desde -- que entran a la central hasta que llegan al consumidor, se -- pueden intentar definiciones y tipificar a los agentes que -- intervienen en las distintas fases del proceso comercial.

El Introdutor.- Agente que se particulariza por acumular la mercancía que adquiere del productor y el acopiador rural para ponerla a disposición del mercado de referencia para su venta, en tanto se trate de productos de vida corta que no puede almacenar. Sus ventas por regla general -- las efectúa al mayoreo.

El Comisionista, que también es un introductor, en el sentido estricto del término, recibe una comisión por colocar la mercancía de un productor o un comprador regional. Sus operaciones normalmente las hace al mayoreo, aunque -- se dan casos de comisionistas que hacen ventas, también, -- de medio mayoreo.

Las definiciones de mayoristas, medio mayoristas y detallistas, atienden a la unidad mínima de compra-venta de mercancías con que operan los comerciantes y al destino que tienen los productos, sea intermedio o final, es decir:

El Mayorista, se habrá de identificar como el agente cuya unidad mínima de mercadeo, si se refiere a productos agrícolas, es un camión.

El Medio Mayorista, es el intermediario que actúa como enlace entre el anterior y el detallista, además de tener como unidad mínima de venta una caja, un bulto, un saco, un huacal, etc.

El Detallista, es aquel que vende directamente al consumidor final y expende la mercancía por kilos, manojos, montones, pilas, rollos y por unidades de producto.

El Bodeguero, que se encuentra en la cúspide de una estructura piramidal que forma la comercialización, realiza operaciones, la mayoría de las veces en la propia zona -- productora. Compra huertas directamente o a través de sus agentes, mediante pagos adelantados, "compras a futuros",

en ocasiones financia la producción y reduce al productor agrícola en peón de su propia tierra.

Cuando las transacciones las lleva a cabo en el campo y no cuenta con unidades para trasladar la mercancía contratada, utiliza los servicios de transportistas o fleteros, únicos intermediarios para él, en el traslado de los productos a la capital.

La esfera de acción no se limita exclusivamente a las zonas productoras para abastecer sus bodegas, también tiene que ver con las entradas de mercancías que llegan a la Central y a los andenes o a los estacionamientos convertidos por los transportistas e introductores en zonas de su basta, al valerse de un agente o corredor que nombra su representante en las operaciones que cierra, con las ventajas consecuentes de su poder de negociación.

Los Bodegueros o Mayoristas, de alta escala, cuyos niveles de compra y venta son exageradamente considerables, forman un grupo selecto minoritario que a su vez se divide en poderosas familias, se dicen 29, que controlan la mayor parte del mercado de los agrícolas perecederos.

La Asociación Nacional de Consultores en Mercadotecnia, A.C. (ANCME) en 1975, hacía un cálculo sobre compras de estos productos por el grupo de referencia en 80 000 millones de pesos anuales, no obstante que se obtuvieron ventas por valor de 50 000 millones de pesos, el grupo absorbió pérdidas por 30 000 millones, es decir, el 37.5% del total. El ejemplo da pie para pensar que las ganancias obtenidas resarcieron suficientemente las pérdidas para que el bodeguero o mayorista, se viera atraído para seguir en un mercado que controla y mueve a su libre albedrío.

Pero el bodeguero en general, ejerce otras formas de control: mantiene continuos lazos de comunicación con el "coyote", con el comisionista o empleado de las tiendas de auto-servicio, con el locatario, tianguero, con el oferente de los Mercados sobre Ruedas, y en general, con cualquier comerciante que --

venda al detalle.

Las actividades del bodeguero o mayorista en los medios rural y urbano, le muestran claramente la situación de un mercado que se le transparenta, mientras que para los demás resulta opaco y errático. Presiona a la compra y presiona a la venta; alza artificialmente los precios; crea escasez y especula con el hambre de los sectores marginales del campo y la ciudad.

El "Coyote", cuyas funciones ya se apuntaban líneas arriba, es un gestor que ha desarrollado mediante su actividad diaria, una rara y valiosa habilidad que lo especializa en uno o dos productos, excepcionalmente hasta tres, que pone a disposición del bodeguero una vez que finiquita sus operaciones de carácter verbal, entre quien introduce la mercancía y el mayorista que paga su comisión, raras veces ocurre que este corredor opere por cuenta propia al comprar las mercancías para revenderlas.

El coyote urbano exhibe conocimientos del mercado ampliamente especializados, al contratar camiones o cargas, recurre a inspecciones oculares y somete las mercancías a las pruebas del tacto y, a veces, del gusto para estar -- cierto del estado de madurez y aguante que guardan los -- productos a tratarse; cubica y calcula, además de contrastar las entradas de mercancías con las existencias en bodegas. Una vez hechas sus consideraciones finales, cues tión de minutos, se dispone a presionar los precios a la ba ja, puesto que de ello depende el monto de la comisión, -- al argumentar que el producto es de mala calidad y que no tiene el tamaño requerido.

Este grupo de intermediarios junto con el de bodegueros, con forman una verdadera mafia de control y poder del mercado, -- que parte de la Central para irradiar sus consecuencias perniciosas sobre los productores y consumidores de productos -- de origen hortícola, tornándose, a su vez, graves los efectos multiplicadores en la economía nacional.

Comerciantes "golondrinas". Este grupo es el de menor rango y está integrado por productores muy pequeños que se -- aventuran a vender directamente sin intermediarios en pequeños espacios que les son subarrendados en las bodegas.

Las mercancías las transportan en autobuses de líneas foráneas de pasajeros y se reducen a dos o tres cajas, bultos o huacales. De la ocasionalidad de sus operaciones -- han tomado su nombre. Sus ventas, obviamente, las hacen al detalle.

### 3.2.2 AGENTES QUE INTERVIENEN EN CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE VENTA AL DETALLE.

Comisionista o Empleado de las Cadenas de Auto-servicio - La práctica común de este agente es la de contratar mercancías en las bodegas al medio mayoreo, obtener buenos precios, tener la opción de escoger los mejores lotes y recibir crédito por 8, 10 y 15 días mediante trato verbal con el bodeguero que cerrará la operación hasta acudir al domicilio de la empresa a cobrar el cheque en los términos convenidos con anterioridad.

Arreglos de tal naturaleza resultan francamente atractivos para el bodeguero que se ve en la oportunidad de desplazar mayores volúmenes de mercancía en un mercado seguro con visos de cautividad, no obstante que reciba los pagos con demora.

También este agente, ocasionalmente contrata camiones o cargas con cantidades razonables de mercancías que la empresa, posteriormente, utilizará como "ganchos" en las sucursales que maneja. Sus servicios habrán de ser compensados con comisiones o sueldos de la cadena que lo contrató.

Cabe decir que las cadenas referidas ya se han extendido al campo y los volúmenes obtenidos del productor les permiten tener economías de escala importantes, por lo que siempre estarán en franca ventaja sobre los demás detallistas, al disponer en sus estanterías productos frescos de buena calidad y a precios que debiendo ser accesibles resultan altos, pero que las modernas tecnologías publicitarias han derivado en miopía del consumidor.

Comerciante Libre. - Para el propósito del presente capítulo se ha creído pertinente incluir a este intermediario, denominándolo así, por las características que presenta. Su función se centra en la adquisición de productos al me

dio mayoreo en las bodegas de la Central y su despla--  
 zamiento por medio de unidades de poca capacidad 3.0 tons.  
 que sobrecarga hasta 4.5 tons. para su venta al detalle -  
 en las unidades habitacionales y zonas periféricas de la  
 ciudad. Este tipo de comerciantes, encarece los productos  
 que comercia exageradamente, por el hecho de colocarlos -  
 cerca del domicilio de quien los demanda, que normalmente  
 no tiene mercados cercanos y baratos; por los gastos de -  
 transporte que implican las condiciones de lejanía del --  
 centro abastecedor; por los accidentes del terreno donde  
 se enclavan las colonias proletarias del conocido cintu--  
 rón de la miseria, etc. Cabe hacer notar que los consumi--  
 dores de más escasos recursos, en este caso se encuentran los secto--  
 res marginados de la ciudad, pagan los precios más altos  
 por este tipo de productos que en la mayoría de los casos  
 son de mala calidad, lo que en la jerga del mercado sería:  
 pagar precios de 1<sup>as</sup>, por 2<sup>as</sup>, 3<sup>as</sup> y 4<sup>as</sup>.

El ser dueño de su transporte y no pertenecer a alguna --  
 agrupación o asociación que lo ligue a otros intereses --  
 que no sean los suyos, le da amplia movilidad y libertad  
 para abrir mercados donde las condiciones lo requieren.  
 Con cierta regularidad y frecuencia, acude con su vehicu--  
 lo a los sitios escogidos previamente, para anunciar por  
 medio de autoparlantes, las mercancías que habrá de ven--  
 der seguramente.

El Locatario.- En un sentido general se le puede definir  
 como el detallista que expende sus mercancías en un puest--  
 o o local de un mercado municipal edificado pertenecien--  
 te al Departamento del Distrito Federal. Acude a la Cen--  
 tral en términos promedio, 5 días a la semana, para com--  
 prarle a los bodegueros o mayoristas con quienes ya se --  
 "amarchantó", y se ve en la obligación de recurrir a ellos  
 debido "al fiado" diario de la mercancía que necesita.

El pedir fiado o prestado se ha hecho práctica común en -  
 este tipo de comerciantes que se ven esquilados, en oca--  
 siones, por agiotistas que prestan a tasas de interés muy  
 elevadas, entre el 10 y 12% diarios o bien, del 1% la ho--  
 ra. El Banco del Pequeño Comercio del Distrito Federal,  
 S.A. de C.V.\*no obstante que concede crédito ágil, barato y --  
 oportuno, se ha visto impedido para satisfacer la fuerte deman--  
 da de dinero por parte de los locatarios, que entre ---

\* EL BANPECO, presta exclusivamente al pequeño comercio, y al locatario  
 le otorga crédito siempre y cuando presente su cédula de concesión del  
 puesto o local donde trabaja. Las tasas de interés fluctúan de acuerdo  
 y en relación a las variaciones de las tasas autorizadas por el Banco -  
 de México.

otras cosas acusan a la institución bancaria de ser tortuosa y burocrática.

Tanto los intereses de los préstamos, como los pagos hechos a los diableros, cargadores y transportistas locales, significan aumentos de precios impuestos por los locatarios y sufridos por el consumidor.

Para ilustrar lo anterior baste un ejemplo que dará idea de los incrementos consecutivos que tienen las mercancías que son adquiridas en la Central, para ser vendidas en los mercados públicos edificados.

El locatario empieza a recorrer las bodegas a las 6:00 hrs. A.M. para enterarse de cómo está la plaza, el mercado; luego de hacer sus conjeturas, contrata los servicios de un diablero para llevar la mercancía comprada hasta el camión del transportista local que aguarda en un lugar fijo determinado. Por este tipo de trabajo, el diablero le cobra en promedio 50 pesos por caja, 200 pesos por huacal y por bulto entre 100 y 150 pesos. Pero los aumentos por trasladar las mercancías, persistirán hasta llegar al mercado público de zona ya que el transportista local cobra en promedio por caja 150.00, por huacal 250.00 y por bulto entre 250.00 y 300.00 pesos.

Colocada la mercancía en el inmueble del mercado público y expuesta en el local para su venta, el producto que se originó en el campo aumentó en su precio del 300% al 800% en término general. El último eslabón de la cadena de intermediación, el locatario, adicionó aumentos en el precio por varios conceptos, a saber: intereses por préstamos, fletes y transportes, estibas, propinas, pérdidas por mermas, pagos a empleados que atienden el puesto, normalmente familiares, --

uno o dos, renta del local y otros gastos. Interesa subrayar que los gastos que tiene el comerciante locatario de perecederos, por disponer de puesto, de agua, luz, equipo de sonido local, de guarderías etc., por un año, son mínimos, en -- terminos promedio entre \$1,900.00 y \$8,600.00 según el giro, los que no justifican de ninguna forma: las ventas condicionadas que practican; el "careo"\* de la mercancía; los kilos de 800 grs.; lo engañoso de los carteles que exhiben precios que no corresponden al kilo que se supone, sino que se refiere a un medio o cuarto de kilo, señalado con caracteres minúsculos; y el maltrato al público que se ha generalizado en todos los mercados del Distrito Federal y Area Metropolitana.

El tema, ofrece una serie de cuestiones interesantes por tratar, sin embargo, solo se ha apuntado aquello que se ciñe -- particularmente al rubro general del presente capítulo.

El Comerciante de Concentración.- Este agente, expende al detalle en puestos semifijos agrupados de alguna forma en la vía pública, que se ha dado en llamarles, concentraciones, antecedente inmediato del mercado público, forma en conjunto un grupo intermedio entre el locatario y el tianguista en cuanto se refiere a su permanencia en un lugar. Básicamente las actividades que realiza en la Central son las mismas que efectúan todos los detallistas que allí -- acuden para vender posteriormente en sus respectivos mercados. La calidad de la mercancía que ofrece es mala y a precios elevados; sus ventas las hace hasta por fracciones de unidad. Se puede observar que todas las concentraciones se localizan donde no existen mercados edificados, es decir, en las zonas pobres y marginadas, generalmente, que carecen de la mayoría de los servicios.

Comerciantes de Recauderfas.- Entre los expendedores al -- detalle, se encuentran aquellos que venden exclusivamente productos agrícolas perecederos en las denominadas recauderías, locales pequeños en su mayoría, que tienen alrededor de 15m<sup>2</sup>. En estos expendios la calidad de los produc-

\* Se entiende por careo, la exhibición de la mejor calidad de la mercancía al frente del puesto, que no se vende por regla general, y se da, -- en cambio, lo de menor calidad que está colocada atrás y abajo.

tos es regular y los precios que se pagan por ellos, son exageradamente altos; las ventas se hacen por unidades y fracciones. Su localización obedece a la falta de mercados cercanos y se encuentran diseminadas en todo el Distrito Federal, desde colonias en que sus pobladores perciben altos ingresos, hasta en asentamientos humanos carentes del más mínimo servicio público.

Los Tianguistas.- Pertenecientes a corporaciones o agrupaciones controladas por líderes, operan en la vía pública como vendedores al detalle. Periódicamente visitan los mismos lugares para ofrecer las mercancías en puestos desarmables y tarimas, los precios que se registran en ellos por regla general son altos y la calidad de las mercancías que se expenden dejan mucho que desear. Este tipo de comercio ambulante por lo regular lo ejercen campesinos sin tierra, desposeídos y marginados de las áreas urbanas que se concentran en estas unidades aglutinadoras de mano de obra poco calificada para realizar actividades comerciales, según opinión generalizada "cualquiera las puede hacer". Los tianguis proliferan por toda la ciudad y dejan tras de sí, montones de basura que forman focos contaminantes de zona, congestionamientos viales y las molestias consecuentes que provocan a los vecinos que circundan. Muy lejos están de parecerse a sus antecedentes remotos, los tianguis prehispánicos, lugares donde existía una estructura administrativa rígida en los que se castigaba severamente el abuso y el robo.

Los Oferentes.- Comerciantes detallistas pertenecientes al Sistema Nacional de Mercados sobre Ruedas de carácter oficial y a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial practican el comercio en la vía pública bajo estricto control por parte de las autoridades del citado Sistema. No obstante que los mercados rodantes han sido el blanco de todos los ataques, y que continuamente se les imputan los graves defectos que tienen los tianguis, por el parecido físico que guardan, han cumplido desde su aparición con el consumidor al llevarle productos frescos de buena calidad a precios accesibles y exactitud en el peso. Constituyen, actualmente, un alivio para el gasto familiar y su acción se ha dejado sentir en los 70 lugares que cubren semanalmente en el Distrito Federal y Área Metropolitana.

Vendedores Ambulantes.- Este tipo de vendedores hacen el mercado en las calles y en los perímetros de los mercados públicos edificados. Sus volúmenes de venta se reducen a dos o tres cajas o bultos que menudean por piezas y piladas de frutas, verduras y legumbres.



La gran mayoría de estos comerciantes son indígenas que han emigrado de los estados vecinos al Distrito Federal.

Existen otro tipo de ambulantes que operan con Pick-Up de -- 500 a 750 kgs. de capacidad, hasta los que arrastran carritos de valeros para vender las mercancías a domicilio, sin embargo para fines del presente estudio, no adquieren particular relieve, baste mencionarlos como una modalidad más de la venta al detalle.

CAPITULO 4

COMERCIALIZACION DE GANADO BOVINO.

## CAPITULO 4

### COMERCIALIZACION DE GANADO BOVINO

Para hacer el análisis de la comercialización del ganado bovino en México, convendría examinar las fases en que se desarrolla: por un lado, la serie de operaciones a que da origen el ganado en pie, por otro su transformación industrial y el proceso de mercadeo que tiene el producto para su consumo final.

Dentro de un patrón tradicional simple que incluiría en el proceso de comercialización al -criador- ganadero, mayorista minorista y consumidor, se ha pasado a patrones más complejos y sofisticados. De amplios márgenes de comercialización que se obtenían con un producto poco diferenciado, se ha pasado a menores márgenes de utilidad con productos de mayor diferenciación\*.

\* En México, el mercado de productos bovinos no es uniforme, existe un sin número de mercados diversificados que reflejan la actual distribución del ingreso, las costumbres regionales y las oportunidades del mercado.

El mercado de productos bovinos, se podría dividir tentativamente en la siguiente forma:

- El de becerros para la engorda, que comprende la exportación de ganado en pie hacia los Estados Unidos.
- El de carne deshuesada y refrigerada cuyas exportaciones se destinan hacia el país vecino del norte.
- El deganado y carne que se realiza en ciudades pequeñas de provincia y zonas rurales, cuyos patrones de mercadeo tienen características particulares.
- El de animales en pie, de carne y vísceras en las ciudades más importantes como el Distrito Federal, Guadalupe y Monterrey, en donde sus habitantes perciben mayores ingresos per-cápita, lo que se traduce en consumos más altos de productos bovinos y origina distintos sistemas de mercadeo, a los del resto del país.
- El de carne elaborada para embutidos y enlatados.

Habría que hacer notar que estas formas de comercialización para productos de origen bovino, tienen estructuras propias de competencia, derivadas de sus funciones y comportamiento económico, lo que se manifiesta en patrones específicos de mercadeo, diferentes entre sí.

Como se puede observar en los párrafos anteriores, existen diversos mercados dentro de la industria ganadera de vacunos, por tanto, convendría examinar los diversos procesos y canales de comercialización que le son inherentes.

En el proceso de comercialización, intervienen dos factores con un alto grado de sustituibilidad, la mano de obra y el capital. Como el factor de mayor abundancia relativa es la mano de obra y el más escaso es el capital, se tiende a utilizar en mayor proporción el de menor costo de oportunidad. Tendencia que se ve apoyada, por el elevado porcentaje de la población económicamente activa, con un bajo costo de oportu

nidad en el mercado de trabajo. Dados los escasos conocimientos que requieren las diversas etapas del proceso comercializador, existe una marcada tendencia a utilizar métodos que incluyen una elevada proporción de mano de obra poco calificada, lo que supone sistemas de mercadeo deficientes, desde el punto de vista técnico.

En cuanto se sustituye mano de obra por una mayor intensidad de capital, los métodos de mercadeo se tornan más eficientes debido a una mayor productividad, en gran parte originada -- por las economías de escala, lo que redundará directamente en beneficio de los consumidores y abate los costos ocasionados por desperdicio.

En la medida que existen mayores ingresos y hay mejores oportunidades de empleo, los sistemas de comercialización se vuelven más eficientes; es el caso de las cadenas de autoservicio en las grandes ciudades, en comparación al comercio que se practica en la mayoría de las ciudades de provincia y las comunidades rurales.

La gran cantidad de mano de obra que absorbe la comercialización al detalle, explica las reducidas economías de escala -- que tienen los productos al menudeo: los pequeñísimos volúmenes de venta, forman cuellos de botella que se oponen a la adopción de prácticas y tecnologías modernas de venta, para influir en forma directa y decisiva sobre el manejo del sector mayorista, lo que a su vez, repercute en ciertas prácticas del productor; es decir, que existe una vinculación estrecha desde el sector minorista del comercio al detalle, -- hasta el productor.

En México, la poca diferenciación de productos bovinos, se debe principalmente al nivel de ingresos de sus habitantes y

en menor medida a las tradiciones de carácter alimenticio. - El consumo de cualquier producto básico alimenticio, en este caso - la carne de res, se da en función de su cantidad-precio en lugar de su calidad-precio, por tanto es mayor la demanda de carnes rojas de bajo costo unitario con una calidad más baja que la de productos de un precio más elevado con una mejor - calidad, ello supone, entre otras cosas, la falta de incentivos hacia una ganadería de altos rendimientos cualitativos - que a su vez influya en la industria de vacunos vía precios.

#### 4.1 EL MERCADO DE BECERROS PARA LA ENGORDA.

El mercado de esta práctica ganadera, incluye el de becerros para la ceba en confinamiento y el de animales para engorda en base a pastoreo, que es el de mayor importancia en México.

La gran mayoría de los corrales para engorda, se encuentran localizados en el norte del país y su demanda se ve condicionada por los precios que alcanzan los becerros en el mercado norteamericano y los de destino final del producto terminado.

Como en el mercado estadounidense se fijan los precios en base a un producto diferenciado en función al obtenido por el novillo engordado, el comprador nacional compite desventajosamente en precios con ese mercado.

El precio del novillo en México resulta más bajo entre un 20 y 30% en relación al de Estados Unidos, pues la engorda en - confinamiento es de costos más elevados que la producción de ganado en pastos, eso explica el porqué se tiende a producir animales que no son exportables -hembras o becerros mayores de dos años- y la producción de animales con alto grado de -

sangre de cebú.

Son escasas, aunque también se observan, operaciones integradas, en que el criador de ganado es dueño de la operación de engorda en confinamiento.

En México, por regla general, los animales primero se engordan por pastoreo, hasta alcanzar un promedio de 250 kilos, - para después terminar su ceba en confinamiento en el término de 45 y 65 días y ganar en peso aumentos de un kilogramo por día aproximadamente.

Hasta el momento, el desarrollo de la industria de engorda - en confinamiento, se ha visto frenado por varias causas, entre otras: por falta de una tecnología adecuada y las variables relativas al costo, como el de materia prima, aumentos de peso y precios que pueden obtenerse.

Las compras más importantes del producto se hacen en las --- Huastecas, razón por lo que la zona central de la República Mexicana, sobre todo, el estado de Aguascalientes, se ha especializado en este tipo de ganadería que se ha dedicado cada vez más, a la cría de becerros como parte integral de la producción individual.

Este tipo de ganadería, se encuentra localizada en los estados de Nayarit, sur de Zacatecas y Durango, norte de Jalisco, Michoacán y Aguascalientes; recientemente se ha practicado - en las costas del pacífico en Nayarit, Jalisco y Michoacán.

En las zonas mencionadas, el criador ganadero se ha dado --- cuenta que existe una demanda claramente definida, que le ha permitido orientar su producción hacia este tipo de producto. Lo que ha dado lugar a una estructura mercantil bastante com

pleja que tiende a abastecer de becerros a los engordadores de las Huastecas. Destaca en este tipo de actividad el estado de Aguascalientes como el mayor centro de concentración y distribución.

Respecto a los canales de comercialización, existen dos tipos de comerciantes que sobresalen en la región: los pequeños comerciantes (coyotes o pepenadores) que hacen sus compras a pequeños ganaderos y los que con más poder económico compran y venden mayores cantidades de ganado (introdutor de ganado en pie).

El coyote o pepenador (pequeño mayorista) realiza sus compras al recorrer los ranchos ganaderos de la localidad y su baja capacidad financiera, le hace comprar volúmenes relativamente pequeños que adquiere por regateo y mediante un cono<sup>u</sup>cimiento reducido del mercado, en base a los lazos de amistad que se crean entre comprador y vendedor (ganadero). Este intermediario generalmente no vende al engordador, sino a los introductores de ganado en pie o a los mayoristas-comerciantes. Su función, tiende a perder importancia y ser sustituida por la del introductor.

El mayorista organizado, introductor de ganado en pie, hace funciones de recopilación, selección y venta de lotes homogéneos, directamente a ganaderos o a compradores-vendedores de de estos lotes. También este tipo de comerciantes tiende a ser sustituido por el concentrador que tiene un mayor capital líquido, que lo aprovecha para optimizar la estacionalidad de la oferta del producto entre los meses de noviembre y febrero y el mayor poder de regateo frente a una oferta atomizada.

Así, el comprador-ganadero cebador tiene la alternativa



para comprarle al coyote o a los mayoristas de ganado de los principales centros, acentuándose en esta forma la competencia. Los servicios por recopilación, selección y venta, requieren gastos de transporte, alimentación, mano de obra e impuestos que se agregan para elevar los costos del ganado en pie.

Los patrones tradicionales de comercialización de becerros en pie, se han visto modificados por la influencia que ejerce sobre el mercado la ganadería de doble propósito (carne-leche), es el caso del estado de Veracruz. Y esto se debe a que las explotaciones ganaderas dedicadas a la producción de leche ponen a la venta lotes de becerros destetados que tienen una fuerte demanda por ser animales generalmente de raza mixta cebú-pardo suizo que alcanza en poco tiempo rápidos incrementos en el peso. La cercanía de estas explotaciones a los ranchos de engorda, permiten a los ganaderos gracias a su cercanía con la Huasteca eliminar intermediarios por efectos de la venta directa hacia los engoradores. La estructura de este mercado ha tendido a modificarse debido a la eliminación del intermediario-comerciante coyote y a la vinculación estrecha entre criador de becerros y engordador. Por un lado el número de intermediarios empieza a disminuir y el margen de ganancia por unidad comercializada parece reducirse, mientras la ganancia total por intermediario ha tendido a subir a causa de los métodos empleados y mejoras en los transportes y la red vial, sin embargo, no hay que olvidar, que no obstante los avances alcanzados en estos renglones, la comercialización del ganado en pie, se realiza con bajos niveles de eficiencia tecnológica; los transportes son inadecuados y el manejo impropio de las reses acarrea mermas hasta del 5% del total.

#### 4.2 EL MERCADO DE GANADO Y CARNE PARA EL CONSUMO NACIONAL.

Entre los aspectos más importantes que se pueden observar en el consumo de carne dentro del mercado interno, está el de la comercialización de la industria bovina, ya que tiene una influencia directa en los amplios sectores ganaderos y en los patrones de consumo del producto en la dieta de los mexicanos.

El proceso por medio del cual se comercia con ganado en pie, el sacrificio de las reses y la distribución, está íntimamente relacionado entre sí, de manera que cualquier análisis -- que se considere objetivo, deberá hacerse en forma conjunta.

La comercialización de este sector importante de la industria bovina, se puede dividir en la que corresponde a pequeños poblados y ciudades de provincia y en la que se practica en los mayores centros urbanos como el Distrito Federal, Guadalajara y Monterrey, que tienen aproximadamente el 35% de habitantes del país, con un mayor poder adquisitivo.

La gran diferencia que existe en estos dos tipos de mercadeo, es que la demanda del producto es más diferenciada en las -- grandes ciudades, por lo que los mecanismos de comercialización y distribución se tornan más amplios y complejos. Coinciden los dos sistemas en varios puntos similares: los rastro municipales no intervienen en la comercialización; mismos introductores de animales en pie y de carne en canal; -- clasificación similar de ganado; mercados separados de vísceras y gran número de expendios al menudeo.

### 4.3 COMERCIALIZACIÓN EN LAS PEQUEÑAS LOCALIDADES.

Por regla general el mercadeo en las pequeñas ciudades se rige por patrones tradicionales, con serias deficiencias atribuidas a la gran atomización y segmentación de los diversos elementos que impiden la introducción de economías de escala.

El patrón de mercadeo en estos pequeños centros urbanos se podría resumir en los siguientes puntos:

- Pequeños introductores regionales, o los mismos ganaderos que llevan el animal en pie (lotes heterogéneos de animales, bueyes, vacas, toros y becerros defectuosos) hasta el rastro municipal.
- Reducida capacidad de sacrificio, por ejemplo: en 1976 existían en pequeñas localidades\* 1 161 rastros, aproximadamente, donde se sacrificaban 1'971 416 reses anuales, el promedio anual de matanza fue de 1 698 bovinos y si se promedia la matanza diaria por rastro (se consideran 261 días hábiles al año) este fue de 6.5 cabezas al día.
- Se aplican métodos de matanza primitivos, en malas condiciones sanitarias. El equipo mecánico es de muy escaso empleo y se conocen poco las cámaras de refrigeración.
- Raras veces se aprovechan los subproductos (sangre, cascos, huesos, cuernos, etc.).

En resumen, se trata de instalaciones inadecuadas, técnicamente rudimentarias, que elevan los costos de operación por unidad sacrificada y procesada. Las inspecciones sanitarias

\* El cálculo se hizo en relación al total sacrificado, del cual se dedujeron las cabezas sacrificadas en los estados de Jalisco, México, Monterrey y el Distrito Federal. Lo mismo se hizo para rastros, de los cuales se restaron los rastros de las entidades mencionadas. Se dividió el número de cabezas sacrificadas obtenido, entre el de rastros y así se obtuvo el promedio anual por rastro para pequeñas entidades, -- ese promedio se dividió entre el número de días efectivos de matanza -- para obtener el promedio diario de sacrificio por rastro.

se hacen con cierta regularidad por médicos veterinarios, antes de expendirse en los rastros municipales. Pero habrá que tener en cuenta que el sacrificio clandestino -entre un 10 y 15% del total nacional- se hace en condiciones sanitarias pésimas y fuera de todo control.

#### 4.4 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN EN PEQUEÑAS LOCALIDADES.

- El criador en poblaciones menores (menos de 10,000 habitantes) normalmente ocurre al matadero, al rastro municipal o directamente con los tablajeros del pueblo para realizar sus operaciones.
- Los volúmenes de transacción son tan pequeños que no dan paso a intermediarios.
- Por regla general no hay matanza diaria en estos poblados. Por lo que la venta en "días de matanza" se tiene que hacer en forma inmediata por falta de equipo de refrigeración.
- El número de mayoristas o introductores está casi siempre en relación al tamaño del mercado, cuando este es pequeño, a veces nada más existe uno.
- Los contactos y lazos personales, influyen de manera directa en el precio que se ofrece al vendedor.
- Las transacciones se hacen al contado y los gastos por matanza corren por cuenta del introductor.
- Los márgenes que se registran entre el introductor y el criador suelen ser del 35%; del 20% entre el introductor y el menudista y del 60% entre el criador y detallista.

Estos márgenes son estimados, pero se puede decir que normalmente son mayores a los que se registran en centros urbanos más grandes.

#### 4.5 COMERCIALIZACIÓN EN GRANDES CENTROS URBANOS.

Los tres mercados más grandes e importantes del país, se localizan en las ciudades de Monterrey, Guadalajara y el Distrito Federal y son determinantes del funcionamiento económico de la ganadería bovina, porque la incidencia de la demanda es de tal amplitud que los patrones de producción y comercialización se ven afectados por el consumo de estas ciudades. Los ingresos más elevados de sus habitantes y su continua -- evolución son elementos determinantes de tal situación. Los coeficientes de la elasticidad ingreso de la demanda para el producto, son claramente positivos. Sin embargo, cuando existe rigidez en la oferta por cuestiones de producción y distribución que impiden satisfacer la demanda efectiva a corto plazo, normalmente los precios van hacia la alza con lo cual se contrarrestará el aumento de la demanda inducido por el "efecto ingreso". Es decir, que la oferta de carne de res se muestra inelástica a estímulos de la expansión de la demanda efectiva con la consecuente alza de precios.

Este fenómeno que se ha traducido en aumento de precios para productos de origen bovino en las grandes ciudades, ha llegado a tener efectos directos sobre la comercialización en las pequeñas ciudades; en la introducción de mejoras tecnológicas en las zonas ganaderas como la de Veracruz, las Huastecas y Tabasco; se ha ampliado también, la frontera agrícola de los trópicos húmedos y ha dado paso a la intervención, -- aunque débil, de la iniciativa privada para establecer engorda en confinamiento.

El pronunciado aumento de la demanda en los centros urbanos ha tenido efectos y repercusiones sobre el sistema de comercialización, a saber:

- Descentralización del sistema de matanza. Por ejemplo - en el área metropolitana de México, se permite la introducción de carne de pequeños rastros de la periferia y la matanza en las zonas productoras para el envío de -- las canales a la ciudad.
- La demanda diferenciada en base a la calidad del producto, no obstante la falta de una clasificación no codificada, para ganado en pie.
- Modificación de la estructura competitiva a nivel mayorista, por la descentralización de la matanza.
- Por la engorda en confinamiento, aunque incipiente, que solo se establece cuando existe una demanda diferenciada.
- Establecimiento de expendios detallista dedicados a la venta de cortes empacados (cadenas de auto-servicio). - No obstante, predomina la carnicería individual con bajos volúmenes de venta y altos márgenes de ganancia unitaria.

#### 4.6 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DEL GANADO BOVINO.

Dentro de la comercialización de ganado entre el productor y el rastro, destacan los canales siguientes:

- Introdutores de Ganado.-Que adquieren los animales de los ganaderos para su reventa. Corren por su cuenta los gastos ocasionados por transporte, impuestos y otros. - Su función se circunscribe a escoger, seleccionar y --- transportar el ganado. Las transacciones con los ganaderos son al contado y el trato personal influye en el -- precio. Al vender en el rastro lo hace en base a los co nocimientos personales de quienes le compran. Mientras mayor es el rastro, mayor es la afluencia de vendedores por lo que la competencia se vuelve más fuerte. Por --- ejemplo, el número de mayoristas de Ferrería está entre 80 a 90, mientras que en otros rastros de la periferia son uno o dos los introductores.
- Comisionistas.- Estos reciben el ganado a comisión de - los criaderos. Son propiamente agentes de ventas
- Unión Regional de Ganaderos de Tabasco.- Se encarga de

la comercialización del producto de sus asociados y juega un papel de mayor importancia en el rastro, con una proporción de ganado significativa dentro del total. La unión descuenta a los ganaderos su comisión correspondiente, los gastos de transporte y administración. Los fuertes volúmenes que maneja le permiten aprovechar las economías de escala y reducir sus costos por unidad.

- Rastros Regionales. - Ubicados en las zonas ganaderas -- del Golfo de México, iniciaron sus operaciones a raíz -- de la derogación de las disposiciones legales que prohibían la introducción de carne en el Distrito Federal. Son rastros que operan por lo general, con escasos volúmenes. Envían al Distrito Federal carne en canal y vísceras en camiones refrigeradores para su venta en carnicerías, o a través de "introdutores" de Ferrería.
- Rastros. - En las grandes ciudades existen rastros propiedad del municipio, cuya función principal es la del sacrificio de las reses, en base al precio del animal -- procesado, reservándose el derecho de disponer de los -- subproductos. No intervienen en el proceso de comercialización, por lo que requieren los servicios de intermedios diarios que compran en pie y venden en canal, son los -- denominados "introdutores de carne", cuya presencia es reflejo de la atomización de estructura del comercio -- del detalle.

A diferencia de los demás municipios, las plantas para el sacrificio de animales en el Distrito Federal, Guadalajara, - Monterrey y San Luis Potosí emplean modernas tecnologías de procesamiento y aprovechan todos los subproductos y la matanza se realizan en buenas condiciones de higiene.

#### 4.7 LA COMERCIALIZACIÓN DE LA CARNE.

En la venta de la carne intervienen el mayorista (introdutor de carne), el comerciante al detalle y el que comercia con vísceras.

- Mayorista. - Actúa en el proceso de la distribución de -- carne, para nada interviene en la transformación del -- producto, su actividad se circunscribe a la compra de --

ganado en pie y en la venta de carne en canal y vísceras dentro del rastro. Se le considera como simple intermediario que encarece el producto, puesto que la matanza se realiza en el rastro propiedad municipal y se limita a pagar el costo de la matanza y los impuestos causados por la misma. Su existencia explica la falta de un mercado al mayoreo organizado de carne en canal.

El sector mayorista tiene que resolver dos problemas dentro del marco de competencia en el que funciona, el problema del elevado número de vendedores que concurre al mercado con lotes heterogéneos y con el problema del sector que compra, ampliamente atomizado, comerciante al menudeo que solicita el producto con diversas calidades y que paga precios distintos.

Sin duda alguna, al sector mayorista se deben las irregularidades de la oferta y el alza desmesurada de los precios que se han registrado en los últimos años. Sin embargo, atribuir a los mayoristas de las grandes ciudades su influencia directa en los precios de compra y de venta, manteniendo su posición oligopsonica y oligopolica en el mercado, sería arriesgado puesto que el control de este sector varía considerablemente de un mercado a otro.

En resumen, se puede concluir que la compra-venta de ganado en pie se rige por patrones oligopólicos y oligopsonicos en el que el trato personal juega un papel preponderante en todo tipo de transacciones.

#### 4.8 COMERCIO DE CARNE AL DETALLE,

En las grandes ciudades este comercio se realiza al detalle en carnicerías y supermercados (donde se venden cortes específicos empacados por piezas determinadas).



La carnicería que opera con bajos volúmenes de venta, con -- elevados márgenes de ganancia unitaria, es fiel reflejo de -- la escasez de recursos financieros y abundancia relativa de -- mano de obra semicalificada o sin ninguna calificación, de -- muy baja productividad marginal en la economía del país.

A diferencia de las carnicerías, están las tiendas de auto-- servicio donde se opera con grandes volúmenes de venta de -- cortes seleccionados y empacados individualmente, con gran-- des márgenes de utilidad, con capital de considerable impor-- tancia y mano de obra calificada y semicalificada.

Lo que caracteriza a estos dos sistemas de venta al detalle en cuanto a las preferencias de los consumidores es el nivel de ingresos que estos tienen, es decir, los que acuden al su permercado lo hacen en razón de calidad-precio, mientras que los que se dirigen a las carnicerías lo hacen en función a -- la cantidad-precio de los productos que adquieren, según su nivel de ingresos.

El pequeño carnicero (tablajero) inicia sus operaciones en -- el rastro al comprar la carne en canal que él mismo escoge -- para venderla fraccionada en su expendio, o bien encarga a -- alguien que lo haga por él, pagándole por sus servicios una pequeña comisión. Su escaso capital lo obliga a adquirir ca-- nales a diario, lo que le impide aprovechar las ventajas que significa un mayor volumen.

En este mercado minorista el volumen de ventas promedio por carnicería no rebasa los 300 kilogramos diarios, lo que se -- traduce en niveles mínimos de eficiencia económica.

De acuerdo a la estructura actual de desarrollo del país, es difícil encontrar soluciones a corto plazo que operen direc--

tamente sobre la ineficiencia de la comercialización al detalle, aunque podrían lograrse en cuanto cambiaran las alternativas de empleo y mejorara el nivel de ingresos.

Los bajos niveles de ingreso y los patrones de consumo que de ellos se derivan, hacen difícil que los supermercados contrarresten los bajos niveles de eficiencia del sector detallista.

#### 4.9 COMERCIO DE VÍSCERAS.

En las grandes ciudades el comercio de las vísceras sigue patrones distintos a los de la carne en las grandes ciudades - excepto en Monterrey en que los canales se venden conjuntamente con vísceras.

Las vísceras incluyen la cabeza (sesos, lengua, cachetes), - el corazón, el estómago (panza), los intestinos (tripas), el hígado, la cola, las patas y otras como el gañote, pajarilla etc. El precio de vísceras por mayoreo está también controlado oficialmente como el del nivel al detalle en los rastros municipales de los grandes centros urbanos y su distribución obedece a canales distintos a los de la carne.

Los introductores de carne venden las vísceras a los mayoristas, que a su vez las distribuyen a los expendios del producto, ubicados en la mayoría de los mercados municipales.

Los principales consumidores de vísceras son de bajos ingresos. Los sindicatos obreros de Ferrería y el rastro de Guadajajara controlan la distribución al mayoreo de las vísceras por acuerdo con las autoridades municipales. La demanda de este producto es tan fuerte que México resulta importador ne

to de los Estados Unidos.

El mercado de vísceras se encuentra sujeto a rígidos controles estatales por razones de carácter social, ya que se pretende con ello proteger el poder adquisitivo real de los consumidores de bajos ingresos.

El rendimiento promedio de un animal cuyo peso es de 400 -- Kgs. en cuanto a vísceras está alrededor del 16% de este peso, es decir 64 Kgs. En animales de menor rendimiento la relación se reduce hasta el 14% que puede subir hasta el 18% - cuando el rendimiento por ejemplar es mayor (ganado huasteco excepcional, por ejemplo).

#### 4.10 EMPACADORAS TIPO INSPECCIÓN FEDERAL.

Las empacadoras tipo inspección federal (TIF), surgen como consecuencia de las necesidades del mercado norteamericano - de surtirse de carne fresca del exterior, y tienen su apoyo legal en el artículo segundo transitorio de la Ley del 31 de diciembre de 1949, que declara de interés público la instalación y funcionamiento de Plantas Empacadoras, Enlatadoras y Refrigeradoras o Almacenes Frigoríficos "Tipo Inspección Federal" (TIF); el reglamento respectivo para la industrialización sanitaria de la carne, fue publicado en el Diario Oficial el 13 de febrero de 1950.

El derecho que tienen las empacadoras a exportar, se basa en las autorizaciones del gobierno norteamericano, del régimen sanitario y las prácticas de manejo en las plantas y por la Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos (SARH), que otorga los permisos de exportación a las uniones ganaderas - locales, que tienen el derecho de vender ganado en pie a las

empacadoras de la región.

Se calcula aproximadamente que entre un 25 y 30%, de la producción de las empacadoras, se destina anualmente al mercado nacional.

La inspección federal además de cubrir el sacrificio, abarca todos los procesos, desde la inspección del ganado en pie, - hasta la venta final de sus productos, incluidos el deshuese, empaque, almacenamiento en cámaras refrigeradoras y congelación de la carne, incluso la inspección del tipo de transporte utilizado.

En contraposición se encuentran los rastros clandestinos que evaden los requisitos mínimos sanitarios así como cualquier obligación de carácter fiscal, en consecuencia los productos que se obtienen son los de peor calidad en condiciones francamente deplorables.

#### 4.11 ORGANISMOS REGULADORES.

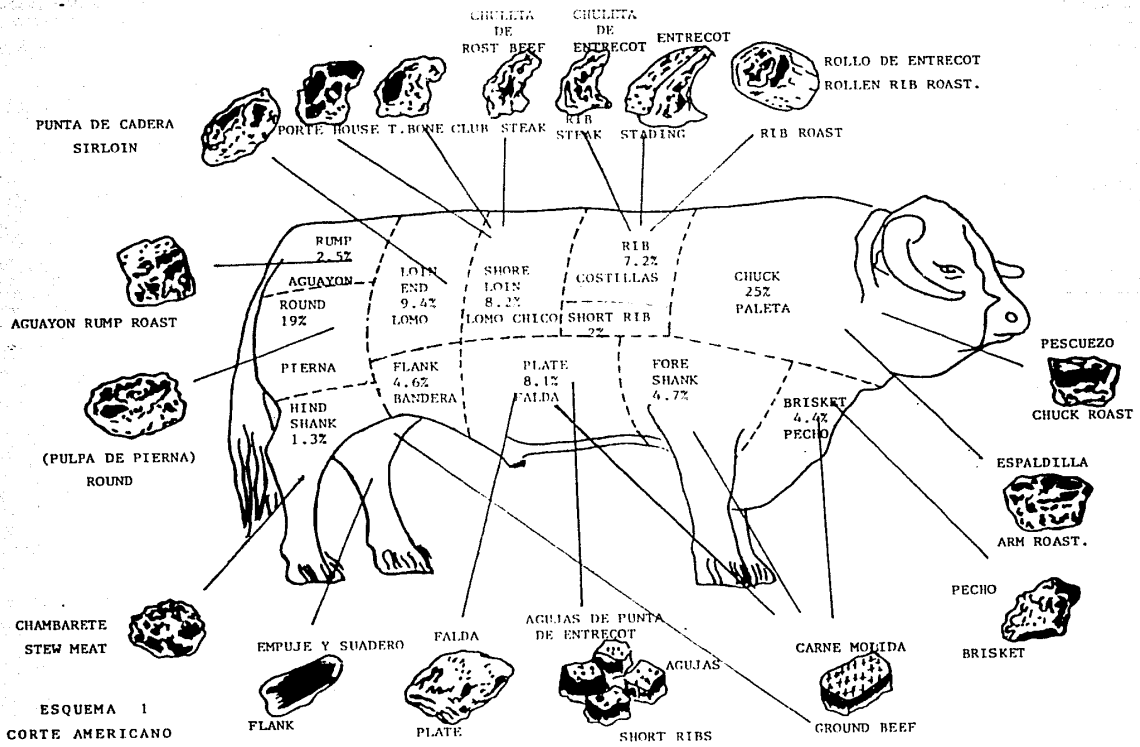
Actualmente Industrial de Abastos (IDA) desempeña funciones de lonja reguladora de precios, sin embargo éstas se tornan entorpecidas por la mecánica que ha propiciado el sistema - institucional establecido. Mientras que a IDA entran hatos de menor calidad, en los rastros de la periferia del Distrito Federal los introductores llevan los mejores lotes, así se fija un precio alto para la carne "mala" y otro artificialmente alto para la mejor carne. No obstante la vigilancia oficial que se tiene, los productos cárnicos no se ven libres de una comercialización cargada de intermediarios -- que encarecen el producto final.

#### 4.12 CORTES DE CARNE EN CANAL.

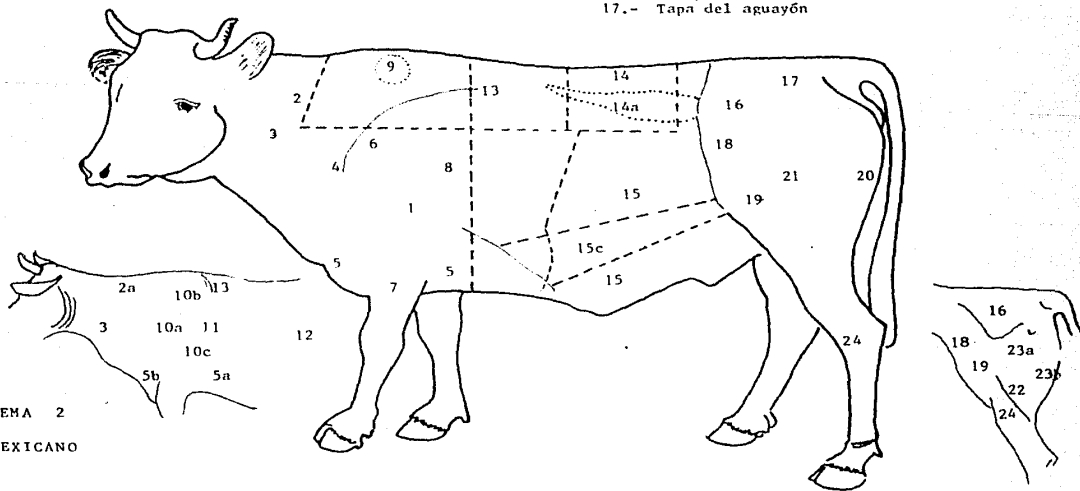
En México, existen dos tipos de cortes para destazar las canales; tradicionalmente se ha empleado el denominado mexicano, que consiste en obtener la menor cantidad de cortes sin hueso, es decir, es un corte fino que atiende a las características anatómicas de la res, en cambio el corte conocido como americano, es más uniforme en cuanto se secciona considerando toda la canal sin excluir los huesos, razón por la que el rendimiento es de 8 a 12 veces mayor al mexicano (véanse esquemas).

Los cortes se pueden dividir en dos grandes categorías: pulpa (corte sin hueso) y retazo (con hueso). Al parecer el proceso de la carne sin hueso es uniforme, sin considerar la calidad. Alrededor de una tercera parte de la carne en canal se forma por cortes de mejor calidad, cuartos traseros (pulpas finas de pierna) y lomo (rosbif y entrecote), aunque se cotizan al mismo precio que los de menor calidad (diézmillo, pescuezo, pecho y espaldilla). La falta de una clasificación adecuada que se manifiesta vía precios, obra sobre los precios que se cotizan al mayoreo.

En nuestro país estos dos tipos de corte atienden a grados de diferenciación y estatus económicos de la población consumidora bien marcados. Por ejemplo, el corte denominado americano que se hace en las canales del ganado Huasteco Excepcional y ocasionalmente en canales de la raza Hertford, "cara -- blanca", (cuya venta se practica en el norte) se empaqueta por piezas y se expende por regla general en los supermercados y lugares especializados; en cambio el conocido como mexicano se hace en canales de ganado Indo-Brasil y criollo en cortes sin hueso a menores precios y sin empacar en las carnicerías; aunque el mayor consumo de carne en el país no atiende a ningún sistema de corte.



- |                   |                                      |                                  |                       |
|-------------------|--------------------------------------|----------------------------------|-----------------------|
| 1.- Planchuela    | 7.- Chabarete                        | 11.- Costilla cargada            | 18.- Empuje           |
| 2.- Lomo          | 8.- Tapa gruesa de espaldilla        | 12.- Agujas                      | 19.- La bola          |
| 2a.- Morillo      | 9.- Diezmillo (debajo del lomo)      | 13.- Entrecort (debajo del lomo) | 20.- Cuete            |
| 3.- Cuello        | 10a.- Jujil                          | 14.- Rosbif                      | 21.- Contra cara      |
| 4.- Banderilla    | 10b.- Cabeza de espaldilla           | 14a.- Filete (debajo del lomo)   | 22.- Copete           |
| 5.- Tapa de pecho | 10c.- Parte delgada de la espaldilla | 15.- Falda                       | 23.- Cara             |
| 5a.- Falda        |                                      | 16.- Aguayón                     | 23a.- Centro de cara  |
| 5b.- Pecho        |                                      | 17.- Tapa del aguayón            | 23b.- Tapa de la cara |
| 6.- Brazuelo      |                                      |                                  |                       |



ESQUEMA 2

CORTE MEXICANO

SINTESIS Y CONCLUSIONES  
CAPITULOS 1, 2, 3 Y 4



## SINTESIS Y CONCLUSIONES

## CAPITULO 1

## EL MERCADO DE LOS PRODUCTOS DE ORIGEN AGROPECUARIO.

Al concebir a la demanda como la piedra angular del mercado dada la influencia que ejerce sobre las decisiones de producción, se pensó en la necesidad de estudiar la variable al -- analizar cada uno de los factores (subvariables) que actúan sobre ella para conformarla. Así, el examen de la población mexicana (cantidad de consumidores) reveló que esta ha mostrado un dinamismo extraordinario durante un lapso considerable, levemente atenuado en los últimos diez años (según datos censales) al pasar de un crecimiento anual promedio de 3.5 entre 1960-1969 a un 2.8 en el lapso 1970-1980.

Lo que supone, entre otras cosas, una producción de alimentos razonablemente mayor a esas tasas de crecimiento medio -- anual.

En este sentido las necesidades de alimentos por persona se tornan preocupantes debido a los fuertes déficits de consumo calórico y proteico que registran dos de cada tres mexicanos 65% de la población que no cumple con los mínimos recomendables de 2750 calorías y 80 grs. de proteínas diarias por persona. Por cierto, una de las causas principales que fundamentaron la creación del Sistema Alimentario Mexicano SAM en -- 1980 cuyos propósitos de resguardar la soberanía nacional -- (con la autosuficiencia de granos básicos); de aumentar los ingresos de los campesinos y elevar el nivel de vida de toda la población, cayeron verticalmente con las perspectivas que se tenían en el mercado internacional del petróleo.

Para 1983 en el Programa Nacional de Alimentación PRONAL se retoman los objetivos del desaparecido SAM al "...procurar - la soberanía alimentaria y alcanzar condiciones de alimentación y nutrición que permitan el pleno desarrollo de la capacidad y potencialidad de cada mexicano. Lo que se propone mediante una mayor producción y al mejorar la distribución y - comercialización de alimentos".\*

Uno y otro programa han sido duramente cuestionados en su momento y circunstancia, no obstante que se reconozcan como -- los primeros planteamientos serios en política alimentaria - nacional.

Entre otro de los factores que afectan a la demanda de alimentos, en forma determinante, está el ingreso de los consumidores, por cierto, mal distribuido y destinado en más de - su mitad a la adquisición de alimentos por la mayoría de la población consumidora.

Si bien al aumentar los ingresos se tiende a substituir aquellos productos de bajo nivel alimenticio por otros cuyas condiciones proteínicas son superiores, al disminuir los ingresos la tendencia necesariamente se invierte.

La política salarial expresada en la fijación del salario mínimo, sufre cambios drásticos a partir de 1974, del establecimiento anual de los salarios mínimos, se pasa a una doble revisión en 1976; entre 1977 y 1980 dicha política se inserta en los programas económicos como instrumento de contención inflacionaria al decretarse ajustes salariales por abajo del aumento generalizado de precios, política que ha obe-

\*Programa Nacional de Alimentación, 17 de octubre de 1983, - México.

decido a los lineamientos dictados desde afuera por el Fondo Monetario Internacional FMI dados los compromisos pactados - en las Cartas de Intención por conceptos crediticios con la banca internacional.

Así, los deterioros significativos de los salarios reales, - 38% en términos acumulativos de 1977 a 1984 según consigna - la Comisión Económica para América Latina y el Caribe CEPAL, tienden a incrementarse \*.

El fenómeno inflacionario, cuyas manifestaciones se caracterizan por el alza generalizada de precios de los bienes y -- los servicios, ha repercutido sensiblemente sobre los alimentos, cuando los precios de estos no se han vuelto parte moto ra del mismo fenómeno.

De aumentos poco visibles entre 1970 y 1972 los precios de - los alimentos pasaron a tasas inusitadas en el lapso de 1973 1974, más del 100% respecto al bienio anterior para reapun-- tar en 1977 como consecuencia heredada de la devaluación de agosto de 1976. A partir de ese año, la tendencia alcista -- desencadenaría un proceso inflacionario no experimentado en mucho tiempo por la economía mexicana, que se reafirmaría -- con la devaluación del peso en 1982, cuya tasa media anual - de crecimiento entre 1981 y 1982 se acercaría a los tres dí-- gitos 98.8% para sobrepasarlos en 1986 al tener una precipi-- tación del fenómeno del 105.0%.

Si bien la brecha entre salarios-precios se ha dado en forma por demás drástica, la amplitud que resulta respecto de los

\*Esta política ha erosionado el salario mínimo real al des-- plomar su poder de compra entre 1976-1986 de 35.85 a 13.51 (pesos de 1970) cuyo porcentaje significó una caída del 62% acota el Taller de Indicadores Económicos de la Facultad de Economía de la UNAM. México, 1986.

precios de los alimentos viene a agudizar el subconsumo crónico alimenticio que sufre la gran mayoría de la población mexicana.

El sector agropecuario fuente abastecedora de alimentos ha observado en su trayectoria logros notables, fuertes estancamientos cuando no retrocesos. Entre las actividades que lo integran destaca la agricultura como generadora de cambios políticos, económicos y sociales de una profunda trascendencia histórica.

Entre 1940 y 1965 la tasa de crecimiento media anual de la producción agrícola se dio en términos del 5.7%, cuyo mayor relieve se alcanzó entre 1960-1965 al registrarse un crecimiento del 7.7% sorprendente y espectacular, para deprimirse paulatinamente a partir del último año y poner en riesgo la soberanía alimentaria del país al depender peligrosamente del exterior.

A lo largo de 25 años 1940-1965 se da un reparto agrario sin precedente por la administración de Lázaro Cárdenas 5.0% anual; la expansión de la tierra irrigada lo hace en 3.6%; entre 1945 y 1956 el impacto de la inversiones en obras de irrigación se reflejó en el crecimiento extraordinario de la producción agrícola 6.9% anual; entre 1956-1961 los beneficios de una nueva tecnología hacían avanzar a la agricultura aunque no con la suficiente consistencia para sostenerla en los niveles que requerirían más adelante las circunstancias.

La caída gradual de la agricultura por factores de orden estructural; disminuciones paulatinas de la superficie irrigada; baja inversión pública federal al fomento agropecuario; escaso financiamiento bancario como consecuencia de un modelo agrícola agotado, etc. se dieron como razón y causa para

que se operara a niveles bajos de producción, incapaces para responder a la demanda de alimentos de una población dinámica en acelerado crecimiento. A lo que se vendría agregar una política de precios de garantía inamovible desde 1965 con ligerísimas variaciones en 1973 y cambios significativos desde 1974. Hechos que cambiarían el sentido del comercio exterior del país, que desde 1964 se mantenía con excedentes exportables para importar diez años más tarde alimentos (sobre todo granos básicos).

Dadas las circunstancias en que se encuentra el sector, se ha tendido a fortalecerlo mediante una administración más -- idónea al fusionar, impulsar y coordinar las instituciones -- que en una perspectiva de conjunto no han logrado los objetivos propuestos por estar inmersas en problemas críticos -- que afectan a la economía nacional.

La crisis que sufre la actividad agropecuaria, se entiende, no es un problema cuya solución esté en el corto plazo y se de en forma automática, sus características involucran espacios físicos, problemas socio-culturales, económicos, técnicos e institucionales que no es posible resolver mediante un solo paquete de políticas, lo que sería adecuado para una región o zona económica no tendría manera de aplicación en --- otra.

En torno a los rendimientos físicos por hectárea, sobre todo de los granos básicos, después de los setentas comenzaron a descender. Si bien por un lado los rendimientos han sido altos en los distritos de riego dada la técnica aplicada actualmente, por otro han permanecido bajos en las tierras de temporal por las severas limitaciones que tiene la puesta en marcha de mejoras tecnológicas.

La tasa de extracción ganadera (bovina preferentemente) se ha reconocido más bien como alta, lo que hace suponer que la reposición del hato ha de lograrse en mayores términos de eficiencia para no provocar su disminución gradual como ha ocurrido en los últimos años.

La elevada concentración que se tiene de los productos agropecuarios en el país en su nivel regional favorece en un orden natural la vinculación de los mercados de origen y de destino, mediante la integración de una red logística que presente alternativas o soluciones viables a los problemas que enfrenta su regulación, distribución y abasto.

Al existir una multitud de productores agrícolas con reducidas dimensiones de tierra para el cultivo, desvinculados del mercado por sus reducidos niveles de producción, resultado de la falta de recursos financieros y técnicos, de obras de infraestructura, desconocimiento del mercado, etc., necesariamente se tiene que pensar en términos de integrar este grupo que constituye una oferta dispersa importante. En una primera instancia, se plantea la necesidad de agrupar las reducidas dimensiones de tierra cultivada, en unidades de explotación mayores que atiendan a objetivos prioritariamente económicos. Así mismo y en forma paralela, organizar a los productores en sociedades y uniones que prueben su capacidad y eficiencia para reinvertir sus bajos niveles de producción y productividad e incorporarlos como factores dinámicos del mercado.

## SINTESIS Y CONCLUSIONES

### CAPITULO 2

#### COMERCIALIZACION, COSTOS Y EFICIENCIA.

Entendida la comercialización como la serie de actividades - económicas que llevan consigo el curso de los bienes y servicios desde el lugar de su producción hasta el consumo; esta se ha calificado de deficiente y tortuosa al referirla a los productos de origen agropecuario por estar recargada de intermediarios en todas sus etapas que entorpecen el libre flujo de mercancías al mercado para encarecerlas desorbitadamente.

Vista como un proceso en el que intervienen dos factores con un alto grado de sustituibilidad, el capital y el trabajo, - se tiende a ocupar, sobre todo en países pobres, el factor - de menor costo de oportunidad, en este caso la mano de obra. Lo que da como resultado sistemas de comercialización (merca- deo) deficientes, saturados de mano de obra poco calificada, con una baja intensidad de capital y un intermediarismo exa- gerado y nocivo.

En torno a las operaciones que se realizan para comerciali- zar los productos agrícolas se tienen:

- El corte (que se puede dar antes de la maduración fisiológica del producto, en su maduración o en la medida en que se necesite el producto, caso de los tubérculos).
- Acopio
- Selección
- Clasificación
- Empaque (preparación para el consumo)

- Transportación y conservación
- Distribución
- Venta final.

En el caso de los productos pecuarios se tendría:

- Cría de animales en confinamiento o extensión
- Selección de lotes para engorda, reproducción o venta
- Clasificación
- Transportación
- Sacrificio
- Venta de subproductos.

Respecto a los costos fijos se tendrían:

- Transporte
  - Salarios
  - Impuestos
  - Intereses
  - Arrendamientos
- importancia en los  
costos de industria  
lización.

Si por margen de utilidad o de ganancia se entiende la diferencia entre el precio de compra y el de venta de un producto y la suma total de esas diferencias en el proceso de mercadeo se ve como margen de comercialización, las posibilidades de reducirlo conducen a actuar en las etapas de mayor intermediación al organizar a los productores en Asociaciones Locales y Uniones Regionales; al crear los Centros Regionales de Acopio y Centrales de Distribución y Abasto. Lo que vendría a redundar en una mayor eficiencia comercial al atacar sus aspectos más importantes: lugar, tiempo y forma.



- Lugar. Regionalización de la producción cuyo significado - representa una proporción mayor en el ahorro que -- los costos que involucra el proceso productivo.
- Tiempo. Prolongación de la vida de los productos por mejora en los servicios de comercialización.
- Forma. Mejor presentación de los productos.

Con lo que se obtendrían mayores beneficios en la venta de - productos; servicios de comercialización a precio de costo; el remplazamiento de intermediarios mediante acciones coope- rativas con las subsecuentes ventajas para el productor y el consumidor final.

Ligado intimamente a la estacionalidad de los productos, el almacenamiento tiene gran importancia para la preservación - de los alimentos de origen agropecuario dadas las altas pér- didas que se tienen por concepto de mermas anualmente en el país.

El almacenamiento actúa como factor de estímulo para la pro- ducción y el consumo, al estabilizar precios, facilitar abas- tecimientos regulares y mejorar las condiciones de calidad, amén de absorber parte de las ofertas masivas en épocas de - cosecha y reducir costos.

La planeación para el establecimiento de instalaciones para conservar los productos agropecuarios deberá tener en cuenta: los volúmenes medios de producción en las zonas de influen- cia; ubicación racional de las instalaciones; cambios en los métodos de producción y comercialización; tipo de instalacio- nes adecuadas; condiciones de financiamiento del proyecto; - preparación de personal calificado, etc.

Actualmente en México no se tienen normas de calidad de estos productos, salvo cuando son hechos de exportación. Las clasificaciones además de arbitrarias son rudimentarias y en ocasiones hasta burdas que atienen más bien a una práctica comercial que no da razón de uniformidad o normalización de las calidades en forma clara y expresa, lo que deriva en confusión y alteraciones continuas en los precios. Por lo que urge la introducción de nuevas normas de calidad, sobre la base de investigaciones de las calidades existentes; preferencias de los consumidores; máxima exactitud en los grados de humedad (en cereales por ejemplo), etc.

Entre los factores que influyen en el productor para sembrar tal o cual producto, se destacaba el precio que este alcanzaba en el mercado como uno de los que determinaba de manera directa la elección, y en efecto, los precios indican al productor qué producir y en qué cantidades.

Por tanto los factores determinantes del precio se enmarcarían en: el tipo de mercado que influye en la naturaleza de intercambio; presencia de intermediarios no indispensables; grado de eficiencia de los intermediarios indispensables; volumen de ventas de cada uno de los intermediarios.

Por citar a los factores que influyen sobre las variables -- del mercado y a efecto de tratarlas por separado se tiene:

#### Determinantes de la Oferta:

- Falta de programas agrícolas que garanticen una afluencia continua de productos.
- Presencia de fenómenos meteorológicos
- Inseguridad en la tenencia de la tierra
- Costos de producción

- Gastos de intermediarios.

Determinantes de la Demanda:

- Existencias
- Grado de madurez y perdurabilidad de los productos
- Tendencia de la producción agrícola
- Espectativas de lo que viene consignado a los bodegueros
- Espectativas de lo que se supone llegará como oferta libre
- Las tendencias de las cosechas.

Se ha generalizado la idea de que los mayores márgenes de comercialización se dan al nivel del detalle de las mercancías, es decir en la última etapa del proceso comercializador, lo que no es particularmente cierto. Más bien, los mayores márgenes se registran en la primera etapa, cuando las operaciones en el campo se realizan a futuros entre el productor y el comprador de un producto a realizarse en la central de abasto. Por lo que se hace necesario actuar con mayor vigor en las primeras etapas de la comercialización de estos productos al plantear nuevos esquemas o modelos de mercadeo.

## SINTESIS Y CONCLUSIONES

### C A P I T U L O 3

#### AGENTES QUE INTERVIENEN EN LA COMERCIALIZACION EN LAS REGIONES PRODUCTORAS Y CENTROS DE CONSUMO

Actualmente el campo mexicano observa graves contrastes: ante una agricultura moderna y comercial que se practica en amplias extensiones de riego dotadas de recursos financieros y técnicos, con sistemas de comercialización eficientes, coinciden formas de producción agrícola atrasada, deficiente y marginal en tierras de secano cultivadas por una multitud de campesinos aislados del mercado con sistemas de acopio inoperantes y niveles de intermediación excesivos.

A los factores naturales y condiciones de mercado que tienen los productos agropecuarios, se agrega la posición económica de los agentes para determinar su grado de participación en los procesos de producción y mercadeo.

El desconocimiento del mercado de los productos de origen agrícola lleva a los agricultores a actuar en forma errática respecto a lo que deben producir y provocar fenómenos de sobre producción o escasez, (cuando no se dan por razones naturales o en forma artificial) con los consecuentes desplomes o alzas desorbitadas de precios. De ahí que sea impostergable la creación de un Sistema Nacional de Información de Mercados que propiciaría, entre otras cosas, la planeación de cultivos y cosechas así como la regulación del mercado.

El crédito para fines exclusivamente agrícolas o bien personales para el agricultor que los solicita, se constituye en motor de la producción y del mercado. Excepcionalmente exis-

ten productores cuya posición económica les permite solventar sus gastos sin acudir a ningún tipo de financiamiento. Se estima que entre un 80 y 90% de los agricultores recurren al crédito sea oficial o privado, lo que los obliga a vender o comprometer su producción a precios excesivamente bajos, sobre todo cuando los solicita de fuentes extraoficiales.

El avance de la cosecha de los productos, así como su maduración sea natural o artificial, vienen a constituirse como -- elementos fundamentales de la modalidad de su venta. Así, el acto de compra-venta queda definido entre los productores e intermediarios (sean rurales de la localidad o región; comisionistas o bodegueros de los principales centros y ocasionalmente con los detallistas) en razón del tiempo entre la siembra y la cosecha y según el grado de maduración física del producto.

Las unidades en que se miden los volúmenes contratados, esconden la mayoría de las veces, prácticas comerciales viciosas cuyo único perjudicado es el productor; son comunes las compras por huerta, árbol, planta; por unidades de envase -- (caja, reja, costal o canasta) y por peso (toneladas o kilogramos).

Entre los agentes que intervienen en el proceso de comercialización, se encuentran desde aquellos cuyo desconocimiento es absoluto hasta los que su participación es total. En el caso de los productores que han permanecido marginados del proceso es doble reconocer la formación, entre ellos, de unidades económicas llámense asociaciones, uniones o cooperativos de producción o de consumo que les permitan la posibilidad de integrarse al mercado como elementos dinámicos del mismo.

El grado de subjetividad que tienen tanto productores, intermediarios y consumidores para calificar los productos según sus distintas variedades, calidades, tamaños y pesos, así como la uniformidad que requieren los productos de origen agropecuario, hacen pensar en el establecimiento oficial de normas de calidad claras y uniformes.

El intermediario sea local o de los centros urbanos siempre actúa en función y bajo las consignas de los agentes colocados en la cúspide de la pirámide comercial, o sea en favor de los bodegueros de las centrales de abasto y distribución de las grandes ciudades como México, Guadalajara, Monterrey y Puebla.

El acaparamiento de los productos del campo en sus diversos grados de producción por agentes que operan por cuenta de --terceros al pagar precios excesivamente bajos, en relación a los que se cotizan en las centrales de distribución, sólo habrá de ser atacado frontalmente con un sistema de cobertura nacional que se avoque la solución que presentan los problemas del mercadeo de esos productos.

No solo los transportistas realizan el servicio de traslado o transporte de mercancías, sino que lo han venido a incrementar productores, mayoristas, comerciantes y bodegueros, -lo que viene a derivar en un mayor intermediarismo en el campo, por ejemplo: el productor que hace el servicio del transporte al familiarizarse con los bodegueros, penetra en el terreno de los comisionistas y pronto descubre que le resulta más lucrativo desempeñar funciones de compra-venta que lo --que obtiene por su producción, transporte o flete, luego entonces se identificará más con actividades de comercio que con las productivas y pasará con toda seguridad a convertirse en comerciante transportista.

El regular la oferta de los productos del campo, implica un moderno y eficiente sistema de transportes que corresponda a los requerimientos de la base consumidora en forma adecuada, en consideración a programas bien definidos respecto a siembras y cosechas, por lo que se plantea la necesidad de idear un Sistema Nacional de Transportes, que atienda a una información veraz y oportuna.

La existencia de una gama amplia y variada de intermediarios en el campo y en los centros de consumo gravita en forma por demás onerosa, como pesada carga que tienen que soportar los productores al recibir bajos precios por sus productos y los consumidores que tienen que pagar precios exageradamente altos, situación que es necesario llevar a niveles de racionalidad, mediante un sistema de comercialización que prevea la desaparición gradual de intermediarios innecesarios del proceso.

## SINTESIS Y CONCLUSIONES

## CAPITULO 4

## COMERCIALIZACION DE GANADO BOVINO

En México a la ganadería productora de carne se le ha calificado como una ganadería extensiva y de temporal por las características particulares que presenta, ya que requiere de grandes extensiones de terreno para mantener su desarrollo y se ve sujeta a la variabilidad de los fenómenos naturales.

La comercialización del ganado en pie se ve fuertemente presionada por un sin fin de intermediarios que pagan raquísimos precios al productor e incrementan desmesuradamente los que tiene que pagar el consumidor. De esta forma los agentes que intervienen en el proceso, que en un patrón tradicional simple incluirían: al criador (ganadero), mayorista, minorista y consumidor, se ha pasado a patrones más complejos y sofisticados, donde el cacique ganadero hace préstamos usurarios y no son pocas las ocasiones que realiza operaciones a futuros; que los grandes ganaderos engorden su ganado en pastos de ejidatarios a cambio de la mitad de las utilidades finales; que los recopiladores de ganado (pepenadores o coyotes) compren a un precio por Kg. y vendan a otro en los rastros para obtener jugosas ganancias por cabeza; hasta los introductores en los rastros que ejercen el control de los animales, las canales y las vísceras, en la mayoría de los casos.

Las operaciones de compra-venta a futuros no solo se realizan con los productos agrícolas, igualmente se dan en la actividad ganadera, mediante acuerdos en que se conviene la venta de un hato en edad promedio de 7 a 8 meses con el compromiso por parte del pequeño ganadero de engordarlo en sus



pastizales y correr los riesgos por enfermedad y muerte, para entregarlo a la edad de un año cuando ya alcanzó un mayor precio en el mercado.

Al ser insuficientes los créditos que requieren los pequeños ganaderos, generalmente ejidatarios, se ven presionados para vender sus animales en calidad de becérros, por no poder soportar los períodos de engorda, para su ceba posterior por medianos y grandes productores.

Aunado a esos factores, se vendrían a sumar las condiciones naturales que influyen de manera directa sobre la producción de ganado. Si se reduce el coeficiente de agostadero como consecuencia de la época de sequías, se crea una abundancia relativa que hace bajar los precios en provecho de los grandes ganaderos y coyotes.

La comercialización de la carne atiende a estructuras propias de competencia derivadas de sus funciones y comportamiento económico lo que se manifiesta en patrones específicos de mercadeo.

El grado de sustituibilidad de los factores productivos que intervienen, mano de obra y capital, caracterizan sistemas de mercadeo modernos y eficientes o bien rudimentarios y atrasados desde el punto de vista técnico vía bajos costos de oportunidad. Aquí se podrían citar los rastros de las grandes ciudades en contraste con los ubicados en pequeñas localidades rurales.

El funcionamiento de los rastros municipales propicia el intermediarismo innecesario, desde la compra-venta del ganado en pie hasta su venta al detalle transformado en carne. Así mismo se han constituido en verdaderas insulas a las cuales

no se puede concurrir libremente a vender carne, debido a -- que ésta es gravada por derechos especiales alcabalariorios -- que cobran los municipios, mediante el pretexto de amortizar la inversión hecha en el inmueble. Ahí el ganadero se ve -- obligado a venderle al introductor el cual tiene la facilidad de contar con ganchos para exhibir la carne en canal y -- realizar las vísceras.

Si bien las Empacadoras Tipo Inspección Federal (TIF) observan condiciones sanitarias adecuadas desde la matanza hasta la exportación de carne deshuesada y refrigerada, lamentablemente los rastros municipales que cubren parte de la demanda interna y que son objeto de vigilancia y control por parte de las autoridades de salubridad dejan mucho que desear. Los rastros clandestinos, por su parte, están fuera de todo control sanitario al procesar "carne blanca" (sin sello alguno de inspección) que pone en riesgo continuamente la salud de los consumidores al proveerlos de carne de animales enfermos.

Las imperfecciones del mercado se hacen presentes tanto en -- la compra-venta del ganado en pie como en la carne, la serie de intermediarios que se localizan en el campo, así como los que se encuentran en los centros de distribución urbana hacen que los precios de la carne se eleven de tal forma que -- llega ser prohibitiva para la gran masa consumidora.

Los elementos del precio amén de los amplísimos márgenes de comercialización se dan en términos del alza continua de los fertilizantes, granos, servicios veterinarios, de transporte y otros gastos como las "mordidas" que tiene que pagar el introductor para dar agilidad a la matanza de sus reses y evitar mayores mermas y gastos adicionales de alimentación.

Respecto a Industrial de Abastos (IDA) dada su amplia capacidad económica y su accesibilidad que tiene a los centros productores, se concibe más que como una bolsa reguladora de precios, como un organismo receptor y distribuidor de carne y vísceras con sistemas de refrigeración y congelación adecuados a la dimensión de su demanda, lo que a su vez estimularía el sacrificio en los centros de producción así como su distribución y abasto a los pequeños comerciantes y consumidores en el marco de una política de integración de mercados de origen y de destino.

C A P I T U L O 5

EL SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS

DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS

NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS

## CAPITULO 5

### EL SISTEMA NACIONAL DE MERCADOS DE PRODUCTOS ALIMENTICIOS NO ELABORADOS Y SEMI-ELABORADOS

Si la comercialización de productos agropecuarios se explica como el proceso que cubre la serie de operaciones que originan su producción (corte, acopio, selección, clasificación, empaque, transportación y conservación); su distribución en sus diversas etapas y venta; cabe reconocer que éstas afectan al consumo final y lo involucran al propio proceso comercializador.

Ahora bien, este conjunto de operaciones, que se dan en sus fases o etapas por las que pasa un producto hasta su consumo, constituyen en si mismo, procesos distintos aunque estrechamente relacionados entre sí. De tal manera que la comercialización no se puede concebir como un hecho aislado de la producción, distribución y consumo; cualquier fenómeno o problema que suceda en sus procesos, necesariamente habrá de influir sobre el conjunto, por lo que precisa conocer

sus estructuras, sistemas y mecanismos, con el objeto de cambiarlos, si es necesario, por otros de mayor eficiencia.

Actualmente el mercadeo de los productos agropecuarios en México, como se ha visto, se ve recargado de intermediarios en todas sus etapas, además de estar caracterizado por una estructura monopólica y monopsónica que ha derivado en bajos precios percibidos por el productor en la venta de sus productos y altas sumas pagadas, por los mismos, por el consumidor final con las consecuentes disminuciones de sus ingresos respectivos, y lo más grave aún, que ha redundado en bajos niveles alimenticios de la población, sobre todo de los sectores marginados del campo y la ciudad.

El modelo de sistema de comercialización para los productos de referencia, se concibe en forma integral. De manera que la producción (en su marco regional) así como las operaciones a que da lugar conformen Centros Regionales de Acopio, ligados evidentemente, por su transporte y distribución a las Centrales de Distribución y Abasto y éstas a los Mercados Públicos Municipales de los centros de consumo. Esquemáticamente se tendrían: Centros Regionales de Acopio-Centrales de Distribución y Abasto-Mercados-Públicos Municipales. Así, se pretende establecer una red logística que atienda a la colocación adecuada y eficiente de los productos de su lugar de origen al de destino al menor costo posible, para lo cual se habrán de acortar los canales de comercialización en sus fases más intermediadas.

Vendrían a consolidar el modelo, los sistemas de transporte e información, ejes del Sistema Nacional de Mercados de Productos de Origen Agropecuario, referido exclusivamente, a productos no elaborados y semi-elaborados.

Se ha considerado a la Ciudad de México como parte esencial del modelo de sistema que se propone por ser el centro de -- consumo más importante del país, además de exhibir problemas de comercialización de alimentos iguales o semejantes a los que tienen los demás centros de consumo del interior.

Así, se plantea la necesidad de establecer cuatro Centrales de Distribución y Abasto además de la de Ixtapalapa en la periferia de la ciudad orientadas según los puntos cardinales y cercanas a los principales entronques de carreteras y vías férreas, con el objeto de dar agilidad vial al flujo y reflujó de las mercancías movilizadas por introductores y comerciantes al menudeo con lo que se evitaría, entre otras cosas, concentraciones excesivas y contaminación ambiental.

El establecimiento de un sistema de tal naturaleza supone -- dar posibles salidas o soluciones a los problemas que se -- plantean desde la misma producción, el acopio, la distribución y el consumo de los alimentos al regular su mercado, lo que se habrá de ver con más detalle en los incisos que a continuación se exponen.

## 5.1 ORGANIZACIÓN DE LOS PRODUCTORES.

Al llamar la atención, en el capítulo 1, sobre la existencia de una oferta dispersa, se hablaba de la multitud de productores agrícolas desintegrados del mercado, debido a sus volúmenes de producción, consecuencia de superficies reducidas y en malas condiciones, falta de recursos financieros y técnicos, obras de infraestructura, desconocimiento del mercado, etc. Por lo mismo, se hacía hincapié dadas las reducidas dimensiones de las unidades cultivadas, de agruparlas para --

conformar explotaciones mayores con sentido propiamente económico. En forma simultánea se proponía la organización de los productores agrícolas en unidades socio-económicas que les permitieran reinvertir sus bajos niveles de producción y productividad, para constituirse en factores dinámicos del mercado. Dichas consideraciones (proposiciones) se advirtió, de ninguna manera se podrían concebir de manera mecánica y automática.

Corresponde en el siguiente apartado ver lo relativo a la organización de los productores bajo la forma de unidades socio-económicas, que pudieran ser asociaciones locales que formarían uniones regionales.

En principio la organización de los productores que se dedican a la obtención de productos agropecuarios es un aspecto complejo del desarrollo por ser de carácter interdisciplinario, lo que evidentemente requiere de la acción conjunta y coordinada de la mayoría de las dependencias del sector oficial. La intervención de los productores en el proceso de mercadeo conlleva implícitamente la eliminación de los intermediarios, para realizar las operaciones que tradicionalmente han hecho. Así, la gestión de créditos para apoyo financiero; adquisición de insumos; la industrialización de sus productos; reducción de costos, plazos, trámites; así como la adquisición de los productos, son operaciones que necesariamente requieren de la acción participativa de todos los productores agropecuarios en forma organizada. Organización que deberá responder a objetivos económicos y sociales específicos insertados en programas de desarrollo regional mediante Asociaciones Agropecuarias Locales ligadas funcionalmente a Uniones Agropecuarias Regionales. Es decir, que la comercialización de los productos agropecuarios realizada por los productores, sólo se puede concebir en forma ---



organizada y bajo directrices de programas de desarrollo regional. No obstante que el último aspecto es de sobrada importancia, por razones del tema propuesto escapa a una mayor atención.

En reiteradas ocasiones se ha visto que una de las características que tiene mayor relevancia en el campo mexicano, sobre todo en zonas pobres, es su atraso tecnológico por lo que se requiere de asistencia técnica acompañada del crédito para la producción suficiente y oportuno con el objeto de aplicar técnicas que eleven la producción y productividad del trabajador del campo.

Las malas condiciones económicas de la gran mayoría de la población del campo y la ciudad, conducen inevitablemente a intervenir en uno de sus problemas cuya solución se antoja fundamental, el mercadeo de los productos de origen agropecuario, al dejar en las manos de los productores la depuración de los canales actualmente controlados por los intermediarios rurales y de los centros de consumo, lo que les brindaría la oportunidad de obtener mayores ganancias y los estimularía para mejorar sus volúmenes y calidad de su producción al realizar mayores inversiones productivas.

En este sentido, la construcción de la infraestructura para el riego, en tierras sobre todo de temporal, cambiaría el panorama de la agricultura regional, al impulsar la diversificación de cultivos consecuencia de un nuevo sistema de comercialización.

En otros aspectos, el aprovechamiento de tales innovaciones redundaría en beneficio de la infraestructura básica de la región como caminos, transportes, comunicaciones, electrificación, agua potable, alcantarillado, etc.

Respecto a la educación, además de capacitar al campesino sobre nuevas y modernas técnicas de producción y de mercadeo, se fortalecería su educación escolar con el objeto de integrarlo de manera conciente y solidaria al desarrollo regional y nacional.

La consecución de tales propósitos requiere, previamente, de la sensibilización de los productores en la utilización y programación de estos servicios. De ahí la importancia de organizar a los productores en asociaciones locales y uniones regionales, las que les permitirían actuar directamente en los cambios tecnológicos, sociales y económicos (\*).

Integrar dichos organismos, supone estudios previos de cada región para implementar programas de carácter oficial factibles para el aprovechamiento adecuado y racional de los recursos agropecuarios de las áreas consideradas para su aplicación. Cuyos objetivos se darían en función de experiencias agropecuarias y asistencia técnica; obtención de créditos; sistemas de adquisición conjunta de insumos e industrialización, distribución y venta de los productos agropecuarios -- que se generaran. Objetivos que habrán de perseguir como metas inmediatas, aumentos de los volúmenes de producción, de la productividad de los recursos y del valor comercial de los productos.

Las actividades o acciones a emprender para la consecución de estas unidades socio-económicas locales y regionales, a manera de modelo, se darían en la forma secuencial siguiente:

(\*) En principio se realizarían campañas promocionales por parte del gobierno federal en los estados aledaños a las regiones con presidentes municipales, gobernadores, presidentes de asociaciones regionales y uniones estatales -- de productores, así como de comisarios ejidales, etc.

Primero, bajo los auspicios de autoridad oficial competente las Asociaciones Agrícolas Locales se manejarían por los propios productores, que al ser parte dinámica y activa de su propia organización se verían impulsados a obrar de manera conjunta en la producción y comercialización de sus productos, amén de la mano de obra que aportarían para construcción de obras de infraestructura; para el levantamiento de datos en coordinación con distintas dependencias; para las innovaciones tecnológicas regionales en vías de experimentación. - etc.

Segundo, apoyados en la Ley de Sociedades Agrícolas y en la Ley de Sociedades de Solidaridad Social los directivos del organismo actuarían según los intereses de la mayoría de los productores, al destinar parte del producto de sus actividades a crear un fondo de solidaridad social, lo que les permitiría su expansión social y económica.

En consecuencia, la organización funge como elemento motor de todas las actividades, al ser alimentada por programas que atiendan como ya se indicó, al aumento de los volúmenes de producción y productividad, vía utilización de apoyos crediticios, técnicos y obras de infraestructura y a los cambios del proceso de comercialización por otro de mayor racionalidad y eficiencia.

Para ejemplificar el funcionamiento de una Unión Regional, supongase que un productor miembro de una Asociación Local que ya ha recibido asistencia técnica y cuenta con el crédito correspondiente, requiere de insumos para su producción. En lugar de obrar individualmente, hace una relación de necesidades de semilla mejorada, fertilizantes, plaguicidas, etc. y la presenta a su Asociación Local. Esta formula una relación global de todos sus miembros y la envía a la Unión

Regional quien, a su vez, totaliza las necesidades de insumos de sus Asociaciones Locales afiliadas y los solicita a precios de mayoreo al gobierno, que pudiera ser también a la Banca Oficial o al fabricante particular. La unión al recibir los productos, los distribuye de acuerdo a las solicitudes que se le presentaron. La misma mecánica funcionaría para la adquisición de otro tipo de bienes y servicios.

En cuanto al sistema colectivo de comercialización este se torna más complejo, debido a que distintos productos requieren tratos diferentes de manipulación y mercadeo. El grado de estacionalidad, por ejemplo, de los perecederos y su maduración fisiológica, exige sistemas de comercialización de mayor agilidad y eficiencia que los de cereales y granos. Un sistema de este tipo requiere, por la sensibilidad al cambio de los productores, de créditos oportunos para la liquidación en el momento de la cosecha, para evitar que se realicen operaciones de venta fuera del sistema.

Al respecto, se habrá de ampliar el punto en cuanto se vea la interrelación funcional de las Uniones Regionales, las Asociaciones Locales y los Centros Regionales de Acopio.

Como cabe suponer, la relación costos-beneficios para la formación de este tipo de organizaciones deberá variar grandemente de un organismo a otro dados sus niveles de desarrollo. A mayor complejidad de las actividades y beneficios más altos, corresponden, obviamente, mayores costos de organización.

El inicio de las actividades organizativas se deberá dar en forma gradual, de manera que los primeros pasos signifiquen costos bajos y beneficios concretos. A manera de ejemplo se podría citar la distribución de insumos, por la unión, descrita con anterioridad, para lo cual se requiere de bodegas

de almacenamiento que serían alquiladas en principio.

En una segunda etapa se procuraría la adquisición colectiva de bienes de capital, como clasificadoras, lavadoras, empacadoras y envasadoras, almacenes, bodegas, maduraderos, equipo de refrigeración, etc. para operaciones propias de transformación industrial.

La última etapa se vendría a consolidar con el servicio de -transportación, mediante unidades propias de los productores, cuyo funcionamiento estaría coordinado por una autoridad rectora a nivel nacional con las Uniones Regionales y Centrales de Distribución y Abasto.

En un plano posterior a lo expuesto, vendría a señalarse como importante la identidad comercial de los productos de cada región, que actuaría como resorte para impulsar a los -productores a una superación continua, sobre todo en términos de calidad, para sensibilizar a la población consumidora e incrementar la demanda de los productos por grado de preferencia. A este respecto tanto la unión como las autoridades competentes, comerciantes y consumidores determinarían el establecimiento de las normas de calidad respectivas en atención de su uniformidad en el mercado nacional.

Paralelamente al proceso de la organización de los productores, se desarrollaría la implantación en origen de los Centros Regionales de Acopio cuya infraestructura atendería necesariamente a las características físicas, de maduración y mercadeo de cada producto. Pasos en el escalón de origen que se habrán de ver complementados en destino con las Centrales de Distribución y Abasto y Mercados Públicos Establecidos.

El sistema colectivo de comercialización se daría de la --

siguiente forma:

Cada Asociación Local envía la producción recolectada de sus afiliados a la Unión Regional correspondiente, cuyos servicios de comercialización y oficinas estarán instalados en -- los Centros Regionales de Acopio. Una vez clasificados los -- productos, la asociación recibirá un anticipo, por un monto similar al precio que pagarían los comerciantes en la zona o región productora, mismo que se destinará para liquidar a ca da uno de los productores en forma expedita y oportuna. Posterior al seleccionado, empaclado y almacenaje de los productos, éstos han de ponerse a la venta en lotes homogéneos mediante personal ampliamente especializado y capacitado de -- las Centrales de Distribución y Abasto de los centros de con sumo, quienes recibirán los envíos, cotizarán productos, -- prestarán servicios de comercialización y celebrarán contratos de compra-venta. Al recibir los importes respectivos, la unión descontará cuotas a cada asociación por concepto de an ticipos, pago de servicios de comercialización, amortización de instalaciones y equipos y de gastos para su propio sostenimiento. Deducidos los anticipos y gastos, la diferencia re sultante entre estos conceptos y el sobre-precio de venta de los productos objetos de intercambio, se habrán de girar a -- cada asociación según hayan sido sus volúmenes aportados.

De esta forma, se integrarían los productores al proceso de comercialización y actuarían de hecho en las fases donde han radicado el mayor número de intermediarios.

## 5.2 CENTROS REGIONALES DE ACOPIO.

Estos centros ubicados precisamente en los puntos de unión -

de varias regiones productoras tienen como objetivos principales concentrar la producción y distribuirla a los centros de consumo, para lo cual deberán contar con la infraestructura adecuada a las características de los productos que manejen y así prestar los servicios de comercialización que se requieren. Formados por las Uniones Regionales, funcionalmente serán factores de enlace entre el origen y el destino de la producción agropecuaria.

El diseño de las instalaciones de dichos centros habrá de -- permitir aumentos en la productividad y disminución en los -- costos de manipuleo de los productos. Por otra parte, estos centros deberán estar dotados de todos los servicios, directos y complementarios, que requieren la distribución de productos alimenticios tales como: almacenes, bodegas, frigoríficos, pabellones para la fabricación y almacenamiento de envasés vacíos; secciones de selección y clasificación; de envasado y embalaje; áreas para carga y descarga; oficinas para la administración del centro; para las Uniones Regionales; -- para Dependencias Oficiales; agencias bancarias; para transportes; centrales de comunicación telefónica, telegráfica y radio. También se incluirían otros servicios como restaurantes, dormitorios, etc.

La amortización de las inversiones y los costos de operación los habrán de cubrir las Uniones Regionales con las utilidades percibidas por los servicios prestados.

El tamaño de la edificación e instalaciones de los Centros -- Regionales de Acopio se habrán de dar en razón de las cantidades y especialización de los productos agropecuarios que -- concentren para su distribución posterior.

### 5.2.1 INFRAESTRUCTURA.

La infraestructura de estos centros podría incluir:

Area para el Servicio de Transporte  
Sitios para Camiones y Camionetas.

Areas para Estacionamiento de Carga y Descarga.

Area de Recepción y Acopio para Productos Agrícolas  
Sección de Selección y Clasificación  
Sección de Envase, Empaque y Envalaje.

Area de Bodegas de Maduración  
Area de Bodegas de Almacenamiento  
Area de Refrigeración.

Area de Recepción y Acopio de Productos Pecuarios  
(corrales y corraletas)  
Sección de Selección y Clasificación

Area de Sacrificio  
Despielado  
Subproductos  
Visceras  
Cortes

Areas de Frigoríficos

Areas de Administración y Servicios  
Oficinas del Centro Regional  
Oficinas de las Uniones Regionales  
Oficinas de las Dependencias Oficiales  
Oficinas de Agencias Bancarias  
Oficinas de Transportes.

Servicios de Información  
Oficinas de Teléfonos  
Oficinas de Telégrafos  
Oficinas de Telex y Teletipos  
Oficinas de Radio

Almacenes Generales de Insumos.

Servicios de Mantenimiento y Equipo.



Otros Servicios. (agua, electricidad, alcantarillado, servicios sanitarios, básculas y vigilancia).  
 Dormitorios (lugares de pernocta para productores y transportistas).  
 Restaurantes  
 Cafés, etc.

Area de Salidas y Destino

### 5.2.2 FUNCIONAMIENTO.

Esquemáticamente el Sistema Nacional de Mercados propuesto - desde la producción de los agropecuarios hasta su consumo se rfa:

Producción  
 Asociaciones Locales  
 Uniones Regionales  
 Centros Regionales de Acopio  
 Centrales de Distribución y Abasto  
 Mercados Públicos Edificados  
 (canales de comercialización al detalle)  
 Consumo.

Por lo que respecta al funcionamiento de los Centros Regionales de Acopio como factores de enlace entre la producción y la distribución se darfa en los siguientes términos.

Recolectada la producción por las Asociaciones Locales, éstas la envían a la Unión Regional respectiva con sede en los Centros Regionales de Acopio, ante los que hace gestiones para recibir los servicios de comercialización correspondientes: recepción, acopio, clasificación, empaque, almacenamiento, refrigeración en caso de ser necesaria y transportación a las Centrales de Distribución y Abasto. De acuerdo a las informaciones proporcionadas por el personal especializado de

las centrales, las complementará con las que le proporcione el propio centro (el que dispondrá de la información a nivel nacional) para hacer las valoraciones que correspondan y los programas de envíos de acuerdo a los requerimientos de la demanda. En tanto que en los centros de abasto se han asegurado de la colocación de los productos, según cantidades, calidades y cotizaciones consignadas y sancionadas en los contratos de compra-venta respectivos, celebrados a nombre de la Unión Regional y los comerciantes de los Mercados Públicos - Edificados o de otros canales de comercialización al detalle.

El resultado de las operaciones, beneficios, se remitirán a la unión para que haga las deducciones del caso: anticipos, amortizaciones, pago de servicios y sostenimiento, fondo de productores, etc.

En forma resumida, el Centro Regional de Acopio funcionaría como concentrador de la producción, abastecedor de insumos, como prestador de servicios de comercialización entre los -- que destacan el de información y transportación, en su papel como factor de enlace entre el origen y el destino.

Cabe advertir que las instalaciones no serán construidas de inmediato en su totalidad, sino a través de fases sucesivas, con el apoyo de los gobiernos federal, estatal y municipal; dichas instalaciones en principio podrían ser alquiladas para ser adquiridas en propiedad por las uniones en el término de un lapso considerable.

En la constitución jurídica participarían, además de las --- Uniones Regionales de Productores, los organismos oficiales que las promueven, así como representantes de las Cámaras de Comercio y compradores.

Por último, éstos centros por responder a objetivos de carácter eminentemente social, no les es permisible constituirse en organismos cuyas actividades persigan el lucro.

La ubicación de dichos centros deberá atender a los puntos - estratégicos de las regiones productoras con mayor acceso -- vial a las principales ciudades de los estados circunvecinos, así como a los mayores centros de consumo.

### 5.3 CENTRALES DE DISTRIBUCIÓN Y ABASTO

La centralización de las operaciones de compra-venta de los productos agropecuarios al mayoreo y medio mayoreo entre introductores, bodegueros y entre estos y los comerciantes al detalle, así como los elementos logísticos de distribución y abasto, caracterizan y definen a estos canales de comercialización ubicados en los centros de consumo, esto es, en las - más grandes e importantes ciudades del país.

Al tratar lo referente a la Central de Abasto de la Ciudad - de México, se hacían notar los amplios márgenes de comercialización que se dan entre los introductores y los bodegueros además de señalarse como una de las fases más intermediadas del proceso, en la que habrá que actuar de manera decisiva y con mayor energía para dar solución a uno de los graves problemas que enfrenta la economía nacional.

El problema que significó el eje alimenticio más grande del país la Merced-Jamaica, de poder económico y del control de los productos básicamente agrícolas, al parecer no cedió y - se dice que fue un cambio de domicilio con nuevas instalaciones

y una mejor administración en favor de los grupos de amplia capacidad económica.

En el modelo de Sistema Nacional de Mercados que se propone, se contemplan las Centrales de Distribución y Abasto como -- instalaciones de propiedad pública federal cuyas gestiones -- de índole administrativo y de coordinación con los gobiernos estatales y municipales quedarían bajo una Dirección Central a diferencia de los Centros Regionales de Acopio que corresponderían en propiedad a los productores, vinculados funcionalmente a la Dirección.

Se ha pensado para el Distrito Federal en cuatro Centrales -- de Distribución y Abasto además de las instalaciones de Ixtapalapa, que se ubicarían en los entronques de las carreteras y vías férreas cercanas a la ciudad y en los cuatro puntos -- cardinales. Así se establecerían dos en el norte para atender esa zona y las entradas y salidas de los estados de Querétaro e Hidalgo; en el oriente se contaría con la Central -- de Ixtapalapa que cubriría el acceso y el destino de las mercancías del estado de Puebla; en el sur la central recibiría y desplazaría los productos por las vías de comunicación del estado de Morelos y por el poniente se captarían y enviarían los productos por las carreteras y vías férreas que dan -- hacia el Estado de México. Al ubicar las centrales en esa posición estratégica como distribuidoras y abastecedoras se -- pretende que cubran los requerimientos de la demanda no solo del Distrito Federal y Area Metropolitana por zonas definidas, también del interior del país con lo que se evitaría, -- entre otras cosas, el llamado turismo de productos al no regresarlos a su lugar de origen.

Entre los factores que determinan el número apropiado de estos canales de distribución y abasto (mercados de mayoreo y

y medio mayoreo en una área urbana) estan:

- La estructura del comercio al por menor
- Tamaño geográfico de la zona
- Población
- Disponibilidad del transporte
- Accesos y salidas por carreteras y vías férreas.

En una panorámica de conjunto las centrales contarían con:

- Terrenos amplios, con vías de acceso adecuadas, con espacios para estacionamientos para camiones y camionetas dividido por secciones para - verduras, frutas, legumbres, granos, productos pecuarios, etc.
- Servicios de agua, lavaderos, empackado, conservación y venta para frutas, verduras y legumbres, productos pecuarios; lo que implicaría modernos sistemas de sanidad y asepsia; servicios sanitarios de limpieza, vigilancia, energía eléctrica, etc.
- Centro de Información con servicios telefónicos, telex, computadoras retroalimentadas con datos de los Centros Regionales de Acopio, de Mercados Públicos Edificados, otros canales de menudeo, Dependencias Oficiales y de las paraestatales comercializadoras de los productos en cuestión y otras.
- Central de Servicios de Carga para introducir o desplazar los productos requeridos.

Asimismo se proporcionarían en las Centrales de Distribución y Abasto, los siguientes servicios: asesoría comercial; servicios de gestoría para permisos, representaciones, créditos, colocación de excedentes, facturación de mercancías, etc.

### 5.3.1 INFRAESTRUCTURA.

En forma detallada y por secciones la infraestructura con -- que debe contar una Central de Distribución y Abasto se daría bajo el siguiente esquema:

Area de Recepción y Acopio para Productos Agrícolas

Areas para Carga y Descarga  
(que deberán contar con andenes, montacargas y bandas transportadoras)

Sección de Selección y Clasificación  
Sección de Sanidad y Asepsia (lavado)  
Sección de Empaque, Envase y Embalaje  
Sección de Exposición, Venta y Conservación.

Area de Bodegas de Maduración

Area de Bodegas de Almacenamiento

Area de Refrigeración

Area de Recepción y Acopio para Productos Pecuarios (corrales y corraletas)

Areas para Carga y Descarga

Sección de Selección y Clasificación

Area de Sacrificio, Despielado, Subproductos, Visceras y Cortes

Sección de Exposición y Venta

Area de Frigoríficos

Central de Servicios de Carga

Sitios de Camiones y Camionetas

Central de Información

Oficina de Teléfonos  
Oficina de Telégrafos  
Oficina de Telex y Teletipos  
Oficina de Radio  
Centro de Computo (de cobertura nacional)

### Áreas de Administración y Servicios

Oficinas de la Central  
 Oficinas de los Productores de las Uniones Regionales  
 Oficinas de las Organizaciones de Comerciantes  
 Oficinas de Dependencias Oficiales  
 Oficinas de Agencias Bancarias  
 Oficinas de la Central de Servicios de Carga

### Almacenes Generales de Depósito

Servicios de agua, electricidad, alcantarillado, sanitarios, etc.

Servicios de Básculas

Servicios de Vigilancia y Prevención de Riesgos y Sinietros

### Otros Servicios:

Restaurantes y Cafés  
 Dormitorios (lugares de pernocta para productores y transportistas).  
 Pabellones de Fabricación de Envases y de Envases - Vacíos

Área de Salidas y Destino.

### 5.3.2 FUNCIONAMIENTO.

Ligadas funcionalmente las Centrales de Distribución y Abastecimiento de todo el país a una Dirección Central, se tendería a:

- 1° Planear y coordinar la producción del campo en su nivel nacional.
- 2° Atender en forma adecuada las respectivas demandas de los centros de consumo.
- 3° Coordinar el flujo y reflujo de los productos en las distintas centrales de acuerdo a la demanda y oferta así como de la infraestructura vial.

- 4° Comercializar los productos para su distribu---  
ción y abasto a los centros de consumo popular  
urbano y rural, en forma proporcional a la mag-  
nitud de sus respectivos mercados.
- 5° Normalizar la calidad de los productos.
- 6° Regularizar y controlar los precios dentro de -  
ciertos límites de racionalidad.
- 7° Programar la producción según las compras masi-  
vas o consolidadas en razón de las necesidades  
de los canales de comercialización al detalle.
- 8° Destinar los excedentes a la exportación.

En el caso específico de la Ciudad de México, dada la pro---  
puesta, los productos que se introduzcan o partan a otros --  
puntos, habrán de pasar necesariamente por cualquiera de las  
centrales ubicadas en su jurisdicción.

En consideración a la demanda de los respectivos centros de  
consumo, el personal capacitado y ampliamente calificado de  
las Centrales de Abasto y Distribución formulará los pedi--  
dos a las Uniones Agropecuarias Regionales, las que enviarán  
los productos debidamente requisitados ya sea a granel (se--  
gún características de conservación y madurez) o empacados.

Al llegar los productos, según las normas de calidad acepta-  
das y generalizadas entre productores, comerciantes, consumi-  
dores y autoridades oficiales, pasarán a las Areas de Recep-  
ción y Acopio donde se registrarán: el producto de que se -  
trate; volúmenes; estado de madurez; clasificación; proceden-  
cia u origen; Unión Regional que la envía y el precio de co-  
tización rural. Datos que se verán complementados con los --  
que se generen en las secciones a donde se destinen, que pue-  
den ser: las de Selección y Clasificación, de Sanidad y Asep-  
sia, de Empaque, Envase y Embalaje, a la de Exposición, Venta



y Conservación, o bien a las bodegas de almacenamiento, Maduración o Refrigeradoras, así como la integración del precio por costo de servicios. Recabados los datos anteriores, se proporcionarán con toda agilidad para su procesamiento al Centro de Computo de la central.

Una vez seleccionados, clasificados, lavados y empacados, los productos se exhibirán para su venta en áreas ocupadas por el cuerpo especializado de las centrales y comerciantes al detalle.

El establecimiento de los precios tanto de mayoreo como de medio mayoreo deberá establecerse en base a los costos que origine la producción, comercialización y un margen razonable de ganancia de las mercancías objeto de compra-venta en la Central y no dejarse al libre juego de las fuerzas "ciegas" del mercado.

La misma mecánica del funcionamiento descrito con anterioridad, se seguiría para los productos pecuarios con la salvedad de los servicios de lavado y empacado, de no convenirse su elaboración industrial.

Las salidas de los productos también deberán registrarse al anotar el producto de que se trate, su calidad, volumen, precios y destino, datos que habrán de pasarse a la Area de Información para su proceso correspondiente.

Tanto los datos de entrada como de salida de los productos de las centrales, conformarán la oferta y demanda del centro de consumo de que se trate y habrán de ser difundidos simultáneamente en todo el sistema, con los cambios que se sucedan entre días y épocas del año.

Al ser propiedad del Estado, las Centrales de Abasto y Distribución, habrán de proporcionar espacios y los servicios necesarios para la realización comercial de los productos; - en ningún caso los productores o comerciantes tendrán derecho alguno sobre las instalaciones, solamente podrán hacer uso de ellas mediante los pagos que signifiquen la actividad de sus operaciones.

Constituida la oferta disponible, los comerciantes relacionados en padrones en forma individual o colectiva, según se trate de Uniones de Compra y Venta en Común, de organizaciones de interés social o de particulares, iniciarán el proceso de la demanda por los canales de comercialización al detalle.

Así, del conjunto de las demandas de cada central, como de la suma total de las ofertas parciales de las Uniones Regionales, se conformará el mercado de cada producto tendiente a la unificación de sus precios respectivos en base a costos.

Bajo la dirección, supervisión y control de la central, de las operaciones de compra-venta de los productos, de sus cantidades, volúmenes y precios, según las disposiciones de la Dirección Central, se remitirán a las Uniones Regionales los beneficios resultantes de las operaciones de finiquito de las transacciones comerciales, una vez descontados los pagos hechos por servicios.

El objeto que se persigue al plantear la mecánica de compra-venta de los productos al recibirlos de las uniones y entregarlos en venta a los comerciantes (con el valor agregado de los servicios, materiales de empaque y márgenes racionales de ganancia) es el de despersonalizar las transacciones en la oferta y la demanda, de tal forma que las Centrales de -

Distribución y Abasto se constituyan en organismos con sentido social que atiendan más a la relación producto-calidad -- que a la de producto-precio.

Al incluir las áreas de almacenamiento y refrigeración como parte importante de las instalaciones, se pensó en que no todo el producto que llega se vende el mismo día y que su conservación por estacionalidad lleva a mantener reservas para regular el mercado. La venta de los productos puede durar en tre 3 y 15 días en su mayoría y en ocasiones hasta 3 y 6 meses, por lo que no les es dable a los productores esperar dichos lapsos. Situación que se resolvería mediante la venta a consignación por las autoridades que remitirían posteriormente las utilidades a los productores; la compra por parte de la central; o bien el pago de anticipos a los productores y la diferencia se les remitiría cuando se vendiera el producto, naturalmente descontados los pagos por servicios.

La concurrencia a las centrales de los comerciantes y de las Uniones de Compradores al Detalle, preferentemente, conformarían la demanda en términos programables, de acuerdo a los - datos estadísticos derivados de las zonas de proximidad o influencia; de los padrones de locatarios y comerciantes de -- otros canales de menudeo y de los contratos de adjudicación de mercancías que incluirían datos de la Unión de Compra-Venta en Común, productos, calidades, volúmenes, precios y destino.

La fijación y regulación de los precios de los productos de origen agropecuario, se darían en base a los costos de su -- producción y los que se ocasionarían por la disposición para su venta y márgenes razonables de ganancia, con el objeto de darles la mayor uniformidad y congruencia dentro del Sistema. De tal manera que al registrarse pequeñas diferenciales en -

los precios por razones económicas de espacio, que se podrían dar, no obrarían como motivos suficientes para crear anarquía y especulación en el mercado.

Es importante señalar el papel que juegan las autoridades en la fijación de los precios, al presionar la oferta para regular la distribución y el abasto e influir en la demanda mediante los canales oficiales de mercadeo al detalle, caso -- CONASUPO y los Mercados Públicos Edificados otorgados en concesión a particulares, con el fin de que los precios se den entre límites razonables que no afecten al productor y al -- consumidor.

La participación más activa en estos centros de abasto habrá de darse mediante la participación de los usuarios en Organos Consultivos, Juntas de Precios y Comisiones de Arbitraje, en los que tanto compradores como vendedores estarían representados de manera amplia y equitativa junto con las autoridades administrativas y ejecutivas de las centrales.

#### 5.4 MERCADOS PÚBLICOS EDIFICADOS.

El funcionamiento de los mercados, según definición del Reglamento de Mercados en el Distrito Federal, constituye un servicio público prestado por el Departamento de esa Entidad, por medio de los particulares a quienes les han sido otorgados en concesión.

Para los efectos de dicho Reglamento se considera: "...Mercado público al lugar o local, sea o no propiedad del Departamento del Distrito Federal, donde concurra una diversidad de

comerciantes y consumidores en libre competencia, cuya oferta y demanda se refieran principalmente a artículos de primera necesidad".

Dentro de los objetivos del sistema que se ha planteado, se ha convenido en incluir en el modelo a los Mercados Públicos Edificados, por el orden que guardan sus instalaciones; el control que se puede ejercer sobre los particulares a quienes les han sido concesionados (locatarios) y por su localización y número en el Distrito Federal como detectores de la oferta y demanda finales de productos agropecuarios, principalmente, zonificadas. Así, se cuenta con un total de 296.

Mercados Públicos Edificados que se vincularían funcionalmente en el Sistema Nacional de Mercados de Productos Alimenticios no Elaborados y Semi-Elaborados, a las 5 Centrales de Distribución y Abasto que se proponen para el Distrito Federal, en forma zonificada y proporcional a la magnitud de su demanda.

Su localización geográfica cercana al domicilio de los consumidores les permite solventar problemas de transporte; así como el abastecimiento de productos alimenticios estrictamente necesarios, que no implican gastos adicionales fuera del presupuesto doméstico, como ocurre con otro tipo de canales de menudeo (tiendas de autoservicio, por ejemplo). Circunstancias que influyen para que más de un 50% de la población consumidora del D.F. acuda regularmente a estos mercados.

La amplia capacidad instalada de estos canales de menudeo, cuya propiedad y control tiene el Estado, permite con mayor facilidad introducir cambios y reajustes actualmente necesarios dado su estancamiento en su modo de operación comercial,

en el aspecto organizativo de la locatarios y en el papel -- que juegan en la estructura propia de la comercialización de alimentos agropecuarios.

#### 5.4.1 ORGANIZACIÓN DE LOS LOCATARIOS.

Su integración al modelo que se propone se daría en términos, primeramente, de la organización de los locatarios en Asociaciones de Compra-Venta en Común para efectuar compras consolidadas de productos y para la adquisición de créditos, de unidades propias de transporte, etc., lo que les permitiría operar a costos más bajos para ofrecer mercancías a menores precios.

En consecuencia, se plantearía su especialización por giros tendiente a uniformar precios según calidades de los productos.

De manera simultánea a la organización de los comerciantes, se promoverían cursos de capacitación en materias administrativas, contables, de comercialización, etc. a fin de prepararlos a los cambios que exige una comercialización moderna y capaz para atender las necesidades de la comunidad.

#### 5.4.2 INFRAESTRUCTURA.

Posteriormente y a largo plazo, se vendrían a dar la modernización física de cada mercado, estantería, sistemas de - -

refrigeración, división en zonas por departamento, introducción de carritos de mercancías, zonas de caja, etc. a fin de cambiarlos por otros sistemas de mayor eficacia comercial - con modernas tecnologías de venta, esenciales al mercadeo de los productos.

Organizados los locatarios por Mercados Públicos de Zona en Asociaciones de Compra y Venta en Común concurrirían a las Centrales de Distribución y Abasto por medio de sus representantes a contratar en forma consolidada los productos que requerirían para su venta, operación que les ofrecería las siguientes ventajas:

- Obtener productos a menores precios.
- Evitar aglomeraciones innecesarias de los comerciantes en los centros de abasto.
- Mayor agilidad vial de mercancías y personas -- con menos transportes y por ende menores índices de contaminación ambiental.
- Programar la distribución y el abasto de productos por zonas de acuerdo a la magnitud e influencia de estos centros de consumo urbano.
- Obtener créditos de las instituciones oficiales en los mejores términos.
- Reducir costos por fletes y mermas.
- Ofrecer productos a menores precios por reducción de costos, lo que redundaría en su beneficio y en el de los consumidores.

Vistos así los canales de comercialización de los productos de origen agropecuario, faltarían para cerrar el modelo del sistema propuesto: el Sistema Nacional de Información y el de Transportes.

## 5.5 SISTEMA NACIONAL DE INFORMACIÓN.

Entre los objetivos que deberá cubrir el Sistema Nacional de Información están el de procesar y divulgar información relativa a:

- Areas bajo cultivo de las distintas zonas productoras del país.
- Cosechas futuras de los productos.
- Volúmenes de producción y perspectivas de cada producto, según los ciclos.
- Costos de producción.
- Productos en tránsito.
- Ofertas estimadas.
- Operaciones de compra-venta.
- Calidades.
- Precios de mayoreo, medio mayoreo y detalle.
- Demandas reales y estimadas.
- Exportación de productos.

Respecto a la producción pecuaria:

- Población ganadera.
- Volúmenes de producción en confinamiento y en extensión.
- Tendencia de la población ganadera por ciclos.
- Costos.
- Ganado y canales en tránsito.
- Oferta y demanda reales y estimadas.



- Operaciones de compra-venta.
- Calidades.
- Precios de mayoreo, medio mayoreo y detalle.
- Exportación de animales vivos y carne deshuesada.

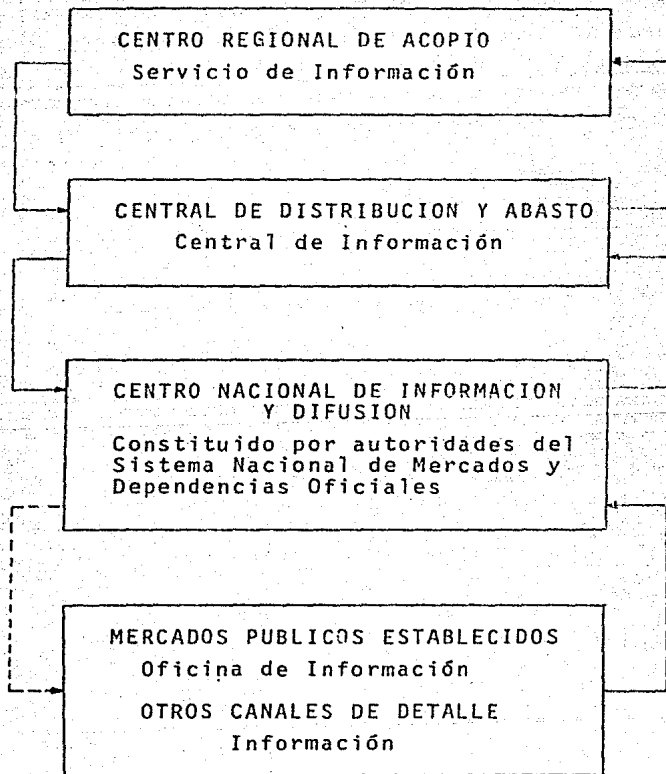
Por incluir las variables de mayor importancia en la información.

Dicha información procesada y difundida por los medios de comunicación más modernos, transparentaría la producción e intenciones de cultivo, las operaciones de carácter comercial generadas por el intercambio de los productos agropecuarios y su consumo. Además de ser un instrumento valioso de apoyo para el establecimiento de programas de producción, abasto, - distribución y consumo de esos satisfactores alimenticios.

Dicha información en su fase final de proceso (recopilada, - depurada y ordenada) por el Centro Nacional de Información y Difusión, sería transmitida con toda agilidad y simultáneamente a los elementos que componen el Sistema Nacional de - Mercados.

En forma simplificada el Sistema Nacional de Información funcionarí de la siguiente forma:

## SISTEMA NACIONAL DE INFORMACION



Flujos de información —————>  
Flujos de información parcial - - - - ->

Mediante una explicación más amplia, el proceso de información en sus diversas etapas desde el origen de los productos agropecuarios hasta su destino final seguiría la siguiente secuela.

- 1° Los productores agropecuarios en colaboración con personal de las Dependencias Oficiales de la localidad, compilan datos sobre: productos, áreas bajo cultivo, cosechas esperadas, volúmenes de producción, cantidades transportadas, costos y precios medios rurales para enviarlos a las Oficinas de Servicios de Información de los Centros Regionales de Acopio. Información que se vería complementada en los centros con datos sobre las existencias y servicios de comercialización agregados por producto recibido, para ser transmitida a las Oficinas Centrales de Información de los centros de distribución y abasto.
- 2° En las oficinas de información de las centrales además de los datos generados por los productos en el campo se agregarían los correspondientes por servicios prestados en sus instalaciones, sobre todo en materia de precios de mayoreo, medio mayoreo y detalle.
- 3° En tanto los comerciantes de los Mercados Públicos Edificados y otros de los canales de detalle proporcionarían a las Centrales de Información (ubicadas en los centros de distribución y abasto) información sobre las demandas parciales y precios respectivos de menudeo en sus mercados.

Como se advierte en el esquema, la información se enviaría por las Centrales de Información al Centro Nacional de Información y Difusión (por cierto integrado por las autoridades del Sistema Nacional de Mercados y Dependencias Oficiales) para ser procesada y retroalimentar al sistema.

La misma mecánica se daría para los productos pecuarios, según variables consideradas.

Adicionalmente, los aspectos de difusión serían cubiertos -- por el Centro Nacional mediante el tiempo asignado al gobierno en estaciones televisoras y de radio, inserciones en la prensa y otros medios de comunicación.

## 5.6 SISTEMA NACIONAL DE TRANSPORTES.

El establecimiento de una Red Logística de Mercados de Productos Agropecuarios acorde a las necesidades de producción, distribución y consumo, propone de hecho la modernización y ajuste a las políticas de transporte. Modernización que se daría como efecto de la implantación en México de un Sistema Nacional de Mercados.

Actualmente el servicio de transporte que se utiliza para -- desplazar los productos agropecuarios resulta además de ineficiente demasiado costoso, dados problemas de distancia y de difícil acceso a diversas zonas de producción y al reducido número de vehículos que se agrava en épocas de cosecha.

Circunstancias que permiten a los dueños de los transportes ocupar una franca posición de monopolio frente a quienes por carecer de este recurso pierden poder de negociación y se ven obligados a aceptar tratos por demás injustos y abusivos.

Independientemente de este tipo de problemas, el servicio -- acusa retrasos, costos y tiempo en las maniobras de carga y descarga por no contar con mecanismos adecuados para el --

manipuleo de los productos y sistemas eficientes de almacenamiento, lo que deriva en fuertes pérdidas por mermas e incrementos elevados en el precio de los agropecuarios.

Se hace difícil calcular una determinada incidencia del flete en el precio de los productos, ya que estos varían según el artículo, temporada y zona, incluso cuando se trata del mismo producto, en el mismo tiempo y espacio. No obstante -- que el precio de los productos en el mercado influye de manera decisiva en su envío, el costo del flete le plantea al productor la interrogante de mandarlo o no al centro de consumo.

Las normas tarifarias instituidas por ley generalmente no se cumplen al contratarse el servicio de transporte en términos de caja, manojo, bulto o costal y no por peso como es lo indicado.

Tanto los productores dueños de camiones, como los transportistas familiarizados con los procesos de mercadeo de los agropecuarios, según se hacía constar en el capítulo 3, se han constituido en verdaderas cargas para el productor que -- ante la imposibilidad de contratar otras unidades que le transporten su producción caen en situaciones comprometidas y difíciles al pagar mayores fletes dada la oportunidad con que el producto debe llegar al centro de consumo.

Todo lo anterior obra como razón suficiente para actualizar la política del servicio de transportes idónea a los requerimientos de un sistema de mayor eficiencia comercial, que responda de manera adecuada a los planes y programas agrícolas y pecuarios, particularmente en sus aspectos de distribución, abasto y consumo.

En tal sentido se plantea la necesidad de un Sistema Nacional de Transportes que comprendería los Servicios de Transporte de los Centros Regionales de Acopio y las Centrales de Servicios de Carga de las Centrales de Distribución y Abasto.

En la medida en que las organizaciones de productores y de comerciantes al detalle logren adquirir vehículos para la transportación de sus mercancías, habrán de desaparecer, necesariamente, todo tipo de actividades parasitarias a las que se han visto sujetos, lo que de paso facilitaría la regulación de llegada y reparto de los productos a sus lugares de destino.

Si bien corresponde a los Servicios de Transporte y a la Central de Servicios de Carga la distribución y el abasto de las mercancías, la política a seguir en esas materias habrá de ser dictada por la Dirección Central como órgano rector del Sistema Nacional de Mercados.

Así, se programaría la distribución local, en relación de las áreas de influencia de los mercados; se evitarían concentraciones innecesarias de locatarios y comerciantes, las tarifas tenderían a presentar uniformidad, por lo que el precio de transportes no apreciaría fluctuaciones severas y se facilitaría el traslado de insumos para la producción en los viajes retorno, etc.

APENDICE ESTADISTICO.

CUADRO 1

NUMERO DE FAMILIAS POR ESTRATO DE INGRESO FAMILIAR  
1 9 7 5  
(PESOS MENSUALES)

Estrato de Ingreso Familiar Mensual	Número de Familias	Porcentaje de Familias	Ingreso Promedio Familiar	Sueldos y Salarios. a
T O T A L	10 208 925	100.0	3 260.37	2 072.83
0	16 547	0.2	*	*
1 - 500	1 533 407	15.0	215.98	58.01
501 - 700	578 756	5.7	606.03	248.11
701 - 950	794 472	7.8	828.68	388.50
951 - 1 250	889 555	8.7	1 099.01	611.38
1 251 - 1 700	918 944	9.0	1 479.17	996.30
1 701 - 2 200	1 063 504	10.4	1 967.04	1 412.91
2 201 - 3 000	1 249 808	12.2	2 610.93	1 902.71
3 001 - 4 000	865 596	8.5	3 519.67	2 564.56
4 001 - 5 200	695 026	6.8	4 584.26	3 403.94
5 201 - 7 000	625 835	6.1	6 024.41	4 777.12
7 001 - 9 200	345 941	3.4	7 987.63	6 206.31
9 201 -12 250	262 537	2.8	10 531.41	6 942.30
12 251 - más	348 997	3.4	24 385.46	10 304.67

\* Información muestral insuficiente para estimar el promedio

a La reducida participación de los sueldos y salarios en el ingreso familiar de los estratos bajos puede ser explicada por el hecho de que un gran número de familias cuyo jefe trabaja por cuenta propia, no tiene asignado un sueldo en su negocio o empresa y las percepciones de éstas familias se computan como ingresos por empresas propias. En su mayoría se trata de pequeños comerciantes, vendedores, prestadores de servicios personales diversos y pequeños agricultores.

FUENTE: STPS. Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo. Encuesta de Ingreso y Gasto Familiar, México, 1977.



CUADRO 2

ESTRUCTURA DEL GASTO PROMEDIO FAMILIAR POR DESTINO DEL GASTO Y  
ESTRATO DE INGRESO FAMILIAR  
1 9 7 5

Estratos de Ingreso Familiar Mensual	Número de Familias	Porcentaje de Familias	Gasto Promedio Familiar	Alimentos Bebidas y Tabaco	Vivienda Energía Eléctrica Combustible y Teléfono	Servicio Doméstico	Ropa Calza y Otros Artículos	Servicio de Transporte	Educación	Servicios Médicos	Otros Servicios	Muebles Equipos y Otros Artículos	Vehículos	Otros Gastos
TOTAL	10 208 925	100.0	100.0	40.9	19.5	2.0	11.1	5.3	1.3	2.6	9.4	4.3	1.6	2.0
0	16 523	0.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1 - 500	1 533 407	15.0	100.0	50.9	16.3	0.0	11.1	3.5	0.5	2.3	5.0	1.6	0.4	0.3
501 - 700	578 756	5.7	100.0	53.3	16.5	0.1	11.2	3.7	0.5	4.3	6.6	2.5	0.6	0.7
701 - 950	794 472	7.8	100.0	52.7	15.3	0.1	10.1	3.4	0.5	4.2	6.5	2.3	0.4	0.3
951 - 1 250	889 555	8.7	100.0	53.5	17.0	0.3	11.4	3.1	0.8	3.0	6.0	2.0	0.1	0.8
1 251 - 1 700	918 944	9.0	100.0	51.1	20.6	0.1	9.2	3.4	0.8	2.6	6.6	0.2	0.2	1.1
1 701 - 2 200	1 063 504	10.4	100.0	46.7	21.1	1.9	8.2	4.7	1.0	2.5	7.5	3.4	0.3	1.4
2 201 - 3 000	1 249 808	12.2	100.0	45.6	20.7	0.4	15.5	4.2	1.0	1.8	7.8	3.6	0.5	0.9
3 001 - 4 000	855 596	8.5	100.0	40.7	22.3	1.7	12.5	4.5	1.2	2.9	6.0	4.1	1.0	1.1
4 001 - 5 200	895 076	8.8	100.0	40.6	16.4	0.8	15.0	5.4	1.1	3.3	11.3	5.6	1.4	2.1
5 201 - 7 000	625 835	6.1	100.0	33.3	18.9	2.1	14.0	6.0	1.4	2.6	11.9	6.0	2.1	1.7
7 001 - 9 200	345 941	3.4	100.0	33.2	14.6	8.2	12.7	1.6	1.7	2.0	9.5	4.7	2.7	3.5
9 201 - 12 250	282 537	2.8	100.0	27.8	25.4	4.0	10.4	6.8	1.6	1.6	6.8	5.3	4.3	2.2
12 251 - y más	348 997	3.4	100.0	23.3	19.9	3.1	10.7	8.0	2.7	2.3	15.3	5.5	3.7	5.5

\* Información muestral insuficiente para estimar el promedio.

FUENTE: STPS. Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo. Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares. 1975. México, 1977.

CUADRO 3

ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR EN MONEDAS DE LOS PRODUCTOS Y ESTRATOS DE INGRESO MENSAJAL  
(NACIONAL, URBANO Y RURAL) 1975

ESTRATOS DE INGRESO FAMILIAR	MAÍZ EN GRANO (KGS.)			TRIGO EN GRANO (KGS.)			ARROZ EN GRANO (KGS.)			CARNE DE VACA (KGS.)			CARNE DE CERDO (KGS.)			CARNE DE POLLO (KGS.)			PECUDO FRESCO (KGS.)			LECHE FRESCA (LTS.)			HUEVO (KGS.)		
	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL
TOTAL	29,560	3,418	53,042	2,434	1,594	3,189	3,657	3,992	3,237	6,204	6,277	3,650	1,925	2,494	1,379	3,039	4,502	1,818	1,321	1,998	714	32,517	38,469	18,433	5,060	7,054	6,263
0 (+)	60,933	10,650	68,790	1,162	2,909	915	2,730	3,021	2,879	3,410	10,951	2,241	1,541	1,267	1,452	1,232	4,823	1,074	1,693	1,645	1,700	15,234	16,484	10,443	3,179	7,726	2,473
1 - 300	76,911	4,156	63,516	3,400	1,056	3,723	2,325	1,987	2,257	1,222	2,499	1,107	1,756	1,702	1,733	1,621	1,519	1,539	1,102	1,396	1,075	4,916	17,704	3,787	1,531	2,055	1,483
301 - 400	60,523	7,642	75,170	3,256	1,000	4,166	3,264	4,164	3,150	1,917	4,161	1,304	1,858	1,858	1,712	1,873	1,694	1,665	1,499	1,091	1,338	9,781	24,078	5,824	4,238	12,874	2,291
401 - 530	40,991	9,364	48,645	1,690	1,000	1,527	1,723	2,128	1,651	1,709	2,292	1,997	1,876	1,029	1,620	1,261	1,095	1,432	1,515	2,472	1,170	7,858	17,426	6,128	1,655	2,728	1,466
531 - 700	36,856	7,560	41,856	1,469	1,328	5,173	3,112	2,493	3,217	2,254	1,229	1,642	1,421	1,566	1,379	1,283	3,114	1,916	1,385	1,743	1,113	14,829	26,761	12,934	2,285	3,123	2,124
701 - 950	49,703	8,729	55,011	2,959	1,699	3,825	3,256	3,088	3,291	4,436	4,254	4,054	1,276	1,827	1,452	2,731	3,034	2,586	1,485	1,615	1,354	21,472	24,301	20,415	2,824	3,162	2,658
951 - 1250	44,638	7,078	54,040	4,456	1,549	9,508	2,729	2,823	2,829	3,289	4,054	2,679	1,711	1,546	2,243	1,778	2,868	1,217	1,624	1,046	1,407	28,162	34,174	20,507	2,897	5,572	1,458
1251 - 1700	22,590	4,782	35,209	2,220	1,722	4,819	1,713	1,471	1,126	1,010	1,212	1,027	1,000	1,281	1,524	1,659	1,193	1,484	1,279	2,020	1,892	31,489	38,121	25,307	4,999	6,663	3,462
1701 - 2500	14,935	3,958	31,042	1,351	1,501	1,123	3,295	3,925	3,269	5,836	1,847	4,764	2,829	3,263	2,114	2,468	3,976	1,972	1,107	1,255	1,890	33,215	40,010	22,844	5,181	5,610	4,521
2221 - 3000	16,761	2,773	25,785	2,631	3,189	1,927	1,291	3,501	4,363	7,189	1,662	2,581	1,778	1,833	1,704	3,694	4,594	2,943	1,283	1,382	1,172	38,229	43,927	27,426	2,504	6,471	4,153
3001 - 4000	9,651	2,069	24,923	1,521	1,702	1,169	4,529	4,925	4,929	8,317	3,633	1,038	2,547	2,721	1,828	3,623	4,028	2,972	1,455	1,819	1,727	50,421	58,456	34,403	7,655	8,950	5,158
4001 - 5200	11,254	1,827	23,299	1,059	1,176	1,706	1,693	4,704	4,671	8,932	10,318	1,303	1,106	3,623	3,549	4,057	4,266	4,003	1,773	1,739	1,849	49,210	57,189	31,658	8,978	7,709	11,814
5201 - 7500	15,623	1,561	24,617	1,068	1,847	1,820	4,258	3,826	5,454	10,425	10,440	10,084	2,022	2,493	3,245	4,277	5,086	4,546	1,886	2,027	1,495	49,722	57,261	21,817	5,561	7,297	5,084
7501 Y MAS	6,155	2,023	31,278	2,045	3,526	1,209	3,689	4,541	6,151	12,068	12,748	9,504	2,072	2,568	2,042	6,528	6,761	3,109	4,120	4,000	4,282	58,737	55,061	31,830	8,673	9,102	7,036

(+) INFORMACION MENSUAL INSUFICIENTE PARA ESTIMAR EL PAJEDDO

FUENTE: Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1975, Centro Nacional de Información y Estadística del Trabajo, INPS, México, 1977.

GOBIERNO PERUANO MINISTERIO DE ECONOMIA Y ESTADÍSTICAS  
ESTADISTICA DE INGRESOS Y GASTOS FAMILIARES POR PRODUCTOS Y ESTADOS DE INGRESO MENSALES  
 (NACIONAL, URBANO Y RURAL) 1976

ESTADOS DE INGRESO FAMILIAR	ACEITE COMESTIBLE (LTS.)			JITONATE (KGS.)			FRIJOL (KGS.)			MAÍZ (KGS.)			LIMÓN (KGS.)			PLÁTANO (KGS.)			PAPAS (KGS.)			AZÚCAR (KGS.)		
	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL	NACIONAL	URBANO	RURAL
TOTAL	3.209	4.544	2.010	5.750	7.480	4.100	9.654	9.083	10.167	2.774	6.276	3.191	1.954	2.412	1.510	4.624	6.776	3.070	5.045	5.764	4.399	6.350	8.603	8.123
C (*)	1.642	4.376	1.217	2.765	6.597	2.325	9.790	8.776	9.560	998	6.470	268	252	1.707	1073	2.311	7.393	2.677	3.117	6.110	2.653	5.285	9.387	5.006
1 - 300	1.187	1.670	1.143	1.724	3.756	1.536	10.264	6.770	10.670	1.164	960	1.173	1.116	1.544	1077	1.589	2.066	1.691	4.413	3.511	4.490	4.294	5.485	4.185
301 - 400	1.720	6.155	1.497	2.737	5.631	1.976	9.843	7.464	10.238	1.336	2.264	1.056	1.462	1.114	1.310	1.473	3.310	1.971	3.351	3.436	3.328	6.503	4.904	6.940
401 - 500	1.821	2.462	1.706	2.782	5.053	2.376	9.142	8.627	9.230	2.278	2.300	2.203	1.631	1.816	1.591	1.965	4.191	1.572	2.814	3.633	2.668	5.148	7.291	4.765
531 - 700	1.492	1.584	1.476	3.631	4.719	3.665	8.740	6.783	8.073	1.297	2.514	1.069	1.622	1.590	1.769	2.493	3.369	2.340	4.611	4.454	4.638	7.115	6.277	7.259
701 - 950	1.862	2.475	1.770	4.294	4.476	4.263	8.291	8.930	8.594	1.694	1.710	1.653	1.091	1.610	1.023	3.401	4.242	3.066	3.789	5.025	3.328	8.076	6.946	9.599
951 - 1250	1.807	3.059	1.162	4.965	5.792	4.468	10.034	9.526	10.292	4.163	1.810	5.376	1.039	1.184	1.049	3.015	4.123	2.444	3.803	4.603	3.480	7.702	7.114	8.007
1251 - 1700	2.959	3.609	2.358	5.289	6.154	4.490	9.468	9.652	9.268	2.790	3.300	2.326	1.558	1.740	1.360	4.359	5.424	3.395	4.780	5.020	4.559	7.961	7.944	7.977
1701 - 2200	3.571	3.863	3.143	6.170	6.769	5.290	9.910	9.668	10.264	4.702	4.291	4.768	1.823	1.664	3.071	4.750	5.652	3.425	5.192	5.719	4.418	8.351	8.450	6.147
2201 - 3000	3.508	4.044	2.779	6.332	6.643	5.908	10.170	9.069	10.816	5.890	5.161	4.915	2.406	2.369	2.468	6.668	6.477	5.968	5.295	5.536	4.967	9.280	8.361	10.530
3001 - 4000	4.326	5.010	2.953	7.325	7.909	6.153	10.192	9.426	11.647	6.366	7.757	3.964	2.478	3.026	1.971	8.934	7.734	5.027	5.869	6.189	5.229	10.376	8.940	13.266
4001 - 5200	5.420	5.611	4.993	7.956	8.616	6.507	10.086	8.860	12.833	5.541	7.090	5.303	2.748	3.209	3.576	6.974	7.253	5.208	6.563	6.081	7.635	10.691	9.425	13.526
5201 - 7500	4.170	4.667	2.790	7.908	8.454	6.394	9.192	7.842	9.103	7.161	8.091	4.637	5.266	3.155	11.190	7.206	7.344	6.925	5.736	5.556	6.235	10.360	8.969	14.215
7501 Y MAS	5.734	6.500	2.846	9.232	10.009	6.373	9.598	8.910	12.171	10.270	11.420	6.006	3.034	3.627	1.736	8.537	9.600	4.904	6.951	7.136	6.267	10.197	9.943	11.153

(\*) INFORMACION MUESTRAL INSUFICIENTE PARA ESTIMAR EL PROMEDIO

FUENTE: Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares 1976, Centro Nacional de Información y Estadísticas del Trabajo, SIPE, LIMA, 1977.

CUADRO 4

MEXICO: EVOLUCION DE LOS PRECIOS INTERNOS.  
VARIACION DE DICIEMBRE A DICIEMBRE

Y  
VARIACION MEDIA ANUAL.  
1970 - 1985

VARIACION DE DIC/DIC.

C O N C E P T O	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Índice de Precios al Consumidor <sup>a)</sup>				21.4	20.6	11.3	27.2	20.7	16.2	20.0	29.8	28.7	98.8	80.8	59.2	
Alimentos				27.5	23.1	10.1	25.2	21.5	15.4	20.1	29.4	24.7	19.0	77.5	70.6	
Índice de Precios Mayoristas <sup>b)</sup>				25.2	15.2	15.4	25.5	18.1	15.5	19.9	28.4	27.2	92.0	83.0	63.2	
Artículos de Consumo				23.6	15.3	14.3	41.5	23.5	16.7	20.9	30.1	28.9	72.6	75.3	85.0	
Alimentos				28.3	15.8	15.3	36.3	25.4	17.6	20.6	32.7	27.9	65.6	72.5	72.4	
Otros				17.8	14.6	11.3	36.3	19.1	14.7	21.8	24.4	31.2	88.3	85.0	51.6	
Artículos de Producción				27.6	15.1	15.0	53.3	9.4	14.3	18.2	20.5	24.3	127.6	102.2	61.0	
				VARIACION MEDIA ANUAL												
Índice de Precios al Consumidor	5.4	5.0	12.1	25.7	15.0	15.3	29.1	17.5	18.2	26.3	27.9	58.9	101.9	65.4	59.4	
Alimentos **	4.7	4.0	15.8	29.9	15.6	15.7	28.5	16.5	18.4	25.0	26.2	51.5	91.1	74.9	66.1	
Índice de Precios Mayoristas <sup>b)</sup>	3.7	2.8	15.7	24.2	15.5	26.2	17.2	15.2	18.3	24.5	24.5	36.1	107.4	70.3		
Artículos de Consumo ***	4.6	3.1	14.8	21.1	11.6	22.2	41.5	17.4	19.9	26.9	27.3	49.2	87.4	67.0		
Alimentos	13.5	-4.6	15.5	15.5	15.5	16.5	16.5	18.7	19.9	26.8	26.1	42.6	80.0	74.3		
Otros	13.1	20.9	13.1	20.9	7.7	30.6	45.0	14.2	19.9	23.7	25.4	54.0	101.9	54.2		
Artículos de Producción	2.5	3.3	17.3	21.0	9.2	22.3	40.1	13.0	15.5	20.7	19.8	22.0	136.3	74.4		

FUENTE: CEPAL, sobre las cifras del Banco de México

a) Nacional  
b) En la Ciudad de México.

(\*) 1954=100

(\*\*) Se refiere a alimentos, bebidas y tabaco

(\*\*\*) Se refiere a artículos de consumo general



CUADRO 6

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO  
(1970 - 1985\*)  
BASE 1970=100.

PERIODO	INDICE NACIONAL	ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO	PAN TORTILLAS Y CEREALES	CARNES	PECADOS Y MARISCOS	LECHE Y DERIVADOS	HUEVO	ACEITES Y GRASAS	FRUTAS	LEGUMBRES Y HORTALIZAS	OTROS ALIMENTOS	BEBIDAS NO ALCOHOLICAS	BEBIDAS ALCOHOLICAS	TABACO
1970	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1971	105.4	104.7	105.5	105.5	105.4	103.4	102.1	102.9	102.5	102.2	117.1	122.4	115.4	106.8
1972	110.7	106.5	107.5	111.0	108.5	103.4	102.0	102.5	102.5	102.5	118.3	127.4	121.3	108.5
1973	124.0	122.1	121.0	123.2	121.1	116.2	108.0	108.5	108.0	107.5	124.2	144.4	125.6	142.2
1974	153.4	153.2	151.0	153.1	151.1	142.5	109.0	109.0	108.0	107.0	135.5	157.5	153.6	146.0
1975	176.1	174.5	172.0	174.0	172.0	171.0	109.0	109.0	108.0	107.0	150.1	180.8	166.2	161.4
1976	204.3	203.0	201.0	203.0	201.0	191.0	109.0	109.0	108.0	107.0	163.7	203.0	193.9	204.4
1977	283.8	282.2	280.0	282.0	280.0	271.0	109.0	109.0	108.0	107.0	205.5	246.6	235.6	237.7
1978	309.8	308.2	306.0	308.0	306.0	297.0	109.0	109.0	108.0	107.0	207.5	247.2	237.5	235.0
1979	365.5	363.5	361.0	363.0	361.0	349.0	109.0	109.0	108.0	107.0	235.5	314.0	276.7	316.3
1980	402.2	400.2	398.0	400.0	398.0	387.0	109.0	109.0	108.0	107.0	237.5	304.6	285.0	317.4
1981	501.6	501.1	499.0	501.0	499.0	487.0	109.0	109.0	108.0	107.0	243.6	316.1	305.0	318.3
1982	640.1	639.0	637.0	639.0	637.0	624.0	109.0	109.0	108.0	107.0	249.5	319.3	310.9	325.1
1983	1 006.1	1 004.6	1 002.0	1 004.0	1 002.0	1 000.0	1 000.0	1 000.0	1 000.0	1 000.0	2 111.0	4 599.7	3 185.9	3 926.1
1984	3 129.4	3 124.2	3 119.0	3 124.0	3 119.0	3 096.0	3 096.0	3 096.0	3 096.0	3 096.0	4 548.0	9 341.0	6 733.2	1 617.1
1985	5 004.2	4 951.9	4 936.4	4 936.4	4 936.4	4 867.1	4 867.1	4 867.1	4 867.1	4 867.1	7 318.0	15 113.7	6 091.0	2 888.1

Ene/Feb. \*

NOTAS: A partir de 1981 cambiaron los rubros: leche y sus derivados por leche, derivados de leche y huevo; frutas por frutas frescas; legumbres y hortalizas por frutas y legumbres; bebidas no alcohólicas va no apareció.

FUENTE: Banco de México, S.A y Banco Nacional de México. Subdirección de Investigación Económica. Índice de Precios. Cuaderno Mensual mayo de 1985.



CUADRO 7 Bis

PRECIOS DE GARANTIA  
1982 - 1986  
(PESOS POR TONELADA)

PRODUCTOS	AÑOS. CICLOS	1982	1983	1984	1985	1986	1986
MAIZ	O-I	8 850	16 000	25 500	43 000	75 000	
	P-V	10 200	19 200	33 450	53 300	96 000	
TRIGO	O-I	6 930	14 000	25 000	37 000	58 000	90 700**
	P-V	7 675	13 200	27 300			
FRIJOL	O-I	21 100	29 500	40 000	85 000	117 500	291 000**
	P-V	21 100	33 000	52 800	155 000	217 000	
ARROZ	O-I	8 600	17 600	21 000	34 100		98 000***
	P-V	9 400	21 000	34 100	53 800	85 000	
AJONJOLI	O-I	20 900	37 800	7 500			
	P-V	20 900	50 000	110 000	150 000	276 700	
SOPGO EN GR.	O-I	5 200	10 500	19 000	28 700	50 000	
	P-V	5 200	13 600	23 000	32 000	70 000	
CARTAMO	O-I	11 150	22 600	35 000	63 000	113 100	186 000**
	P-V	15 000	26 400	38 500			
FRIJOL SOYA	O-I	14 300	27 700				
	P-V	15 300	33 000	56 000	88 000	165 000	
CEBADA	O-I	8 850	16 000	26 400			
	P-V	8 850	19 200	36 500	53 300	112 000	
SEMILLA DE ALGODON	O-I	8 800	16 600	19 900			
	P-V	9 600	19 900	32 100	48 000	81 400	

\* Precio de Comercialización

\*\* Precios de referencia previos a los que se habrán de fijar como precios de garantía posteriormente.

\*\*\* Precio de garantía del arroz con vigencia a partir del 1° de diciembre de 1986.

FUENTES: Compañía Nacional de Subsistencias Populares (CONASUPO). Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Comisión Operativa de Precios de Garantía del Gabinete -- Agropecuario.





EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)  
 POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN  
 1982 O 1985  
 (CIFRAS EN MILES)

CONCEPTO	UNIDAD	1982p. ene/dic.	1983p. ene/dic.	1984p. ene/dic.	1984 ene/feb.	1985 ene/feb.
<b>Agricultura y Silvicultura.</b>						
Algodón	KG.	126 130	(68 819)	68 555	123 289	25 595
Almendra de ajonjolí	"	14 519	(20 407)	19 906	23 340	4 066
Arroz	"	1				3 360
Cacao	"	3 044	11 532	3 537		374
Café crudo en grano	"	118 525	173 494	159 962	25 739	29 362
Cera vegetal	"	645	449	300	34	101
Fresas frescas	"	1 114	1 800	3 085	1 257	1 186
Frijol	"	30 542	40 901	130 274	33 450	
Garbanzo	"	34 124	76 612	45 236	2 110	2 888
Jitomate	"	330 206	(207 127)	206 336	451 261	164 916
Legumbres y hortalizas frescas	"	438 256	(396 043)	395 866	596 393	212 152
Maíz	"	242	859	2 909	1 866	2 054
Melón y Sandía	"	209 576	59 242	242 366	20 252	30 371
Otras frutas frescas	"	119 145	(142 233)	142 297	149 136	18 898
Semilla de ajonjolí	"	13 810	4 519	39 042	12 004	1 077
Tabaco en rama	"	18 717	(11 243)	11 146	13 257	316
Triqui	"	3		7	16	
Otros	c					
<b>Ganadería y apicultura; caza y pesca.</b>						
<b>Ganadería y apicultura</b>						
Ganado vacuno	c					
Miel de abeja	KG.	40 024	59 566	58 030	9 912	7 935
Otros	c					
<b>Caza y pesca.</b>						
Camarón fresco refrigerado	KG.	46	210	11	1	
Langosta fresca refrigerada	"		30	48	-0-	-0-
Pescado y mariscos frescos	"	169	1 389	1 074	251	155
Otros	c					

p. Data Preliminar

c. No se anota cantidad por agrupar unidades heterogéneas.

-0- Menos de mil unidades.

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Dirección Exterior, Informes Estadísticos Enero - diciembre 1983, Enero - diciembre 1984 y Enero - febrero 1985.

## CUADRO 9

EXPORTACION DE MERCANCIAS (FOB)  
 POR ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN  
 1982 O 1985  
 (CIFRAS EN MILES)

CONCEPTO	UNIDAD	1982p. ene/dic	1983p. ene/dic	1984p. ene/dic	1984 ene/feb	1985 ene/feb	
<b>Agricultura y Silvicultura.</b>							
Algodón	EG.	126 130	(68 819)	68 555	123 289	25 595	22 724
Almendra de ajonjolí	"	14 519	(20 407)	19 966	23 340	4 066	3 360
Arroz	"	1					
Caño	"	3 044		11 532	3 597	505	374
Café crudo en grano	"	118 525		173 494	159 862	25 739	29 362
Cera vegetal	"	645		449	360	34	101
Fresas frescas	"	1 114		1 800	3 085	1 257	1 186
Frijol	"	30 542		40 901	130 274	33 450	
Garbanzo	"	74 122		76 612	45 236	2 110	2 888
Jilamate	"	338 206	(207 127)	206 336	451 261	164 916	155 446
Legumbres y hortalizas frescas	"	438 758	(396 043)	395 866	596 393	212 152	255 364
Maíz	"	242		854	4 909	1 806	2 054
Melón y Sandía	"	209 576		59 242	242 366	20 252	38 371
Otras frutas frescas	"	119 145	(142 233)	142 297	149 136	18 888	12 669
Semilla de ajonjolí	"	13 880		4 519	39 052	12 404	1 077
Tabaco en rama	"	18 717	(11 243)	11 148	13 257	616	332
Trigo	"	3		7	16		
Otros	c						
<b>Ganadería y apicultura; caza y pesca.</b>							
<b>Ganadería y apicultura</b>							
Ganado vacuno	c						
Miel de abeja	EG.	40 624		59 566	54 030	9 912	7 935
Otros	c						
<b>Caza y pesca.</b>							
Camarón fresco refrigerado	EG.	46		210	11	1	
Langosta fresca refrigerada	"			30	48	-0-	-0-
Pescado y mariscos frescos	"	169		1 389	1 074	251	155
Otros	c						

p. Data Preliminar

c. No se omite cantidad por agrupar unidades heterogéneas.

-0- Menos de mil unidades.

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Banco de México, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Comercio Exterior, Información Preliminar Enero-diciembre 1983, Enero - diciembre 1984 y Enero - febrero 1985.

EVOLUCION HISTORICA DE LA SUPERFICIE COMENZADA EN LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLA Y ANIMAL EN 1970-1985

(Miles)

PRINCIPALES CATEGORIAS	1970	1981	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
AGRICOLA	273 746	291 224	297 274	304 274	311 274	318 274	325 274	332 274	339 274	346 274	353 274	360 274	367 274	374 274	381 274	388 274
ANIMAL	451 372	457 372	463 372	469 372	475 372	481 372	487 372	493 372	499 372	505 372	511 372	517 372	523 372	529 372	535 372	541 372
AGRICOLA ANIMAL	108 973	111 973	114 973	117 973	120 973	123 973	126 973	129 973	132 973	135 973	138 973	141 973	144 973	147 973	150 973	153 973
AGRICOLA	175 751	176 751	177 751	178 751	179 751	180 751	181 751	182 751	183 751	184 751	185 751	186 751	187 751	188 751	189 751	190 751
ANIMAL	274 751	275 751	276 751	277 751	278 751	279 751	280 751	281 751	282 751	283 751	284 751	285 751	286 751	287 751	288 751	289 751
AGRICOLA ANIMAL	274 751	275 751	276 751	277 751	278 751	279 751	280 751	281 751	282 751	283 751	284 751	285 751	286 751	287 751	288 751	289 751
AGRICOLA	274 751	275 751	276 751	277 751	278 751	279 751	280 751	281 751	282 751	283 751	284 751	285 751	286 751	287 751	288 751	289 751
ANIMAL	274 751	275 751	276 751	277 751	278 751	279 751	280 751	281 751	282 751	283 751	284 751	285 751	286 751	287 751	288 751	289 751
AGRICOLA ANIMAL	274 751	275 751	276 751	277 751	278 751	279 751	280 751	281 751	282 751	283 751	284 751	285 751	286 751	287 751	288 751	289 751

a. Datos preliminares  
 b. Se consideran los datos revisados  
 c. Frecuencia

FUENTE: Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Economía Agrícola. Departamento de Estadística Agropecuaria Nacional. Cuentas Agrícolas en Productos Agrícolas 1970-1985.

118.11

RESOLUCION DE LA COMISION DE LAS PRINCIPALES  
 ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PAIS  
 1970-1981  
 (CANTOS)

ACTIVIDAD	1970		1971		1972		1973		1974		1975		1976		1977		1978		1979		1980		1981		1982		1983		1984		1985		
	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.	PROD.	PREC.			
AGRICULTURA	173 427	123 784	177 213	124 144	178 713	124 144	179 213	124 144	180 713	124 144	181 213	124 144	182 713	124 144	183 213	124 144	184 713	124 144	185 213	124 144	186 713	124 144	187 213	124 144	188 713	124 144	189 213	124 144	190 713	124 144	191 213	124 144	
INDUSTRIA	120 433	108 457	117 115	105 312	113 512	101 512	110 012	99 512	106 512	95 512	102 512	91 512	98 512	87 512	94 512	83 512	90 512	81 512	88 512	77 512	84 512	71 512	78 512	67 512	74 512	61 512	68 512	57 512	64 512	51 512	58 512	47 512	54 512
COMERCIO	427 731	491 510	412 510	487 510	403 510	478 510	394 510	469 510	385 510	460 510	376 510	451 510	367 510	448 510	358 510	439 510	350 510	421 510	341 510	412 510	333 510	324 510	315 510	306 510	297 510	288 510	279 510	270 510	261 510	252 510	243 510	234 510	225 510
TRANSPORTE	424 175	368 157	411 157	352 157	399 157	347 157	387 157	335 157	375 157	323 157	363 157	311 157	349 157	297 157	335 157	283 157	321 157	269 157	307 157	255 157	293 157	241 157	279 157	227 157	265 157	213 157	251 157	199 157	237 157	185 157	223 157	171 157	
SECTOR P. B.	118 643	107 714	111 643	100 714	104 643	93 714	97 643	86 714	90 643	79 714	83 643	72 714	76 643	65 714	69 643	58 714	62 643	51 714	55 643	44 714	48 643	37 714	41 643	30 714	34 643	23 714	27 643	20 714	24 643	17 714	21 643	14 714	18 643
SECTOR P. I.	231 541	200 117	211 117	187 117	194 117	170 117	180 117	156 117	163 117	139 117	146 117	122 117	129 117	105 117	112 117	88 117	95 117	71 117	78 117	54 117	61 117	37 117	44 117	20 117	27 117	10 117	17 117	0 117	7 117	-10 117	-17 117	-24 117	-31 117
SECTOR P. T.	873 254	770 714	812 714	707 714	752 714	647 714	692 714	587 714	632 714	527 714	572 714	467 714	512 714	407 714	452 714	347 714	392 714	287 714	332 714	227 714	272 714	167 714	212 714	107 714	152 714	47 714	92 714	-17 714	38 714	-73 714	-118 714	-163 714	-208 714
SECTOR P. S.	2 727 311	2 715 910	2 612 910	2 510 910	2 407 910	2 304 910	2 201 910	2 098 910	1 995 910	1 892 910	1 789 910	1 686 910	1 583 910	1 480 910	1 377 910	1 274 910	1 171 910	1 068 910	965 910	862 910	759 910	656 910	553 910	450 910	347 910	244 910	141 910	38 910	-65 910	-162 910	-259 910	-356 910	-453 910
TOTAL	2 816 451	2 510 714	2 714 714	2 410 714	2 514 714	2 206 714	2 310 714	2 002 714	2 106 714	1 798 714	1 902 714	1 594 714	1 698 714	1 390 714	1 494 714	1 186 714	1 290 714	982 714	1 086 714	778 714	882 714	574 714	678 714	364 714	468 714	154 714	258 714	-156 714	-260 714	-364 714	-468 714	-572 714	

El presente documento es propiedad de la Comision de las Principales Actividades Economicas del Pais.  
 No se permite su reproduccion ni su uso para fines comerciales.  
 Reservados todos los derechos. No se permite su uso para fines comerciales.  
 Ley 1225-1971.

## C U A D R O . 12

REGIONALIZACION DE LA PRODUCCION NACIONAL DE LOS CULTIVOS ANUALES DE CICLO  
CORTO POR LOS CINCO ESTADOS DE MAYOR IMPORTANCIAAÑO AGRICOLA 1981\*  
(Tons.)

ACELGA	548	100.0	ALBAHACA	15	100.0
REGIONES: NORTE	22	4.0	REGIONES: NORTE	15	100.0
NOROESTE	66	12.0	ESTADOS: Sonora	15	100.0
CENTRO	109	19.9	TOTAL 1 ESTADO	15	100.0
SUR	351	64.1	ALCACHOFA	26	100.0
ESTADOS: Tlaxcala	351	64.1	REGIONES: CENTRO	26	100.0
Michoacán	73	13.3	ESTADOS: Guanajuato	26	100.0
Sonora	66	12.0	TOTAL 1 ESTADO	26	100.0
Jalisco	36	6.6	ALGODON HUESO	972	659.100.0
Durango	22	4.0	REGIONES: NORTE	266	751.27.4
TOTAL 5 ESTADOS	548	100.0	NOROESTE	667	643.63.6
AJO	43	505.100.0	CENTRO	7	678.8
REGIONES: NORTE	4	312.9.9	SURESTE	26	930.2.8
NOROESTE	2	888.6.6	SUR	4	257.4
CENTRO	29	561.67.9	ESTADOS: Sonora	309	277.31.9
METROPOLITANA	773	1.9	Baja Cal.	218	612.22.5
SUR	5	971.13.7	Coahuila	118	774.12.7
ESTADOS: Guanajuato	17	850.41.0	Sinaloa	85	417.8.8
Aguascalientes	6	171.14.2	Chihuahua	32	134.3.4
Puebla	5	143.11.8	TOTAL 5 ESTADOS	814	214.83.7
Querétaro	3	290.7.6	ALGODON PLUMA	321	465.160.0
Zacatecas	2	198.5.1	REGIONES: NORTE	69	039.27.7
TOTAL 5 ESTADOS	34	657.79.7	NOROESTE	219	067.68.1
AMONJOLI	67	374.100.0	CENTRO	2	692.8
REGIONES: NORTE	136	0.2	SURESTE	9	171.2.9
NOROESTE	23	891.35.5	SUR	1	496.5
CENTRO	10	247.15.2	ESTADOS: Sonora	108	247.33.7
METROPOLITANA	500	.7	Baja Cal.	62	056.19.3
SURESTE	2	895.4.3	Coahuila	41	153.12.8
SUR	29	785.44.1	Sinaloa	28	895.9.3
ESTADOS: Guerrero	20	617.30.6	Chihuahua	25	619.8.0
Sinaloa	11	226.16.7	TOTAL 5 ESTADOS	266	971.83.1
Michoacán	9	190.13.6			
Sonora	9	145.13.6			
Oaxaca	7	884.11.7			

\* Producción Agrícola Nacional. Anuario Estadístico 1981. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía Agrícola. México, 1984.

ALGODON SEMILLA	507 545	100.0	ARROZ PALAY	691 947	100.0
REGIONES: NORTE	139 276	27.6	REGIONES: NORTE	21 266	3.3
NOROESTE	345 596	68.1	NOROESTE	274 026	42.3
CENTRO	4 223	.8	CENTRO	118 568	18.2
SURESTE	15 524	3.0	METROPOLITANA	1 344	.2
SUR	2 351	.5	SURESTE	121 509	18.6
ESTADOS: Sonora	170 162	32.5	SUR	115 294	17.7
Baja Cal.	98 960	19.5	ESTADOS: Sinaloa	274 026	42.0
Coahuila	61 885	12.2	Campeche	84 255	12.9
Sinaloa	46 979	9.3	Veracruz	63 359	9.7
Chihuahua	44 390	8.7	Michoacán	41 527	6.4
TOTAL 5 ESTADOS	422 316	83.2	Yucatán	31 801	4.9
ALPISTE	4 945	100.0	TOTAL 5 ESTADOS	429 023	75.9
REGIONES: NORTE	1 718	34.7	ARMONIA	4 228	100.0
NOROESTE	1 085	21.9	REGIONES: CENTRO	48	1.1
CENTRO	124	2.6	METROPOLITANA	34	.8
SUR	2 018	40.8	SUR	4 146	98.1
ESTADOS: Oaxaca	2 018	40.8	ESTADOS: Puebla	3 033	87.1
Coahuila	943	19.2	Tlaxcala	437	10.3
Sonora	597	12.1	Zacatecas	43	1.2
Nuevo León	517	10.5	México	30	.7
Sinaloa	488	9.9	Oaxaca	26	.6
TOTAL 5 ESTADOS	4 568	92.4	TOTAL 5 ESTADOS	4 224	99.9
ANIS	64	100.0	AVENA EN GRANO	93 689	100.0
REGIONES: CENTRO	43	67.2	REGIONES: NORTE	68 068	70.5
SUR	21	32.8	NOROESTE	464	.5
ESTADOS: Guanajuato	43	67.2	CENTRO	8 240	8.8
Puebla	21	32.8	METROPOLITANA	12 578	13.4
TOTAL 2 ESTADOS	64	100.0	SUR	6 339	6.8
APIO	323	100.0	ESTADOS: Chihuahua	62 332	67.1
REGIONES: NORTE	25	7.7	México	12 512	13.4
NOROESTE	58	18.0	Puebla	4 611	4.9
CENTRO	160	49.5	Zacatecas	3 302	3.5
METROPOLITANA	80	24.8	Tlaxcala	1 728	1.9
ESTADOS: Guanajuato	160	49.5	TOTAL 5 ESTADOS	85 035	90.8
Distrito Federal*	80	24.8	AVENA FORRAJERA	2 698 167	100.0
Sinaloa	38	11.7	REGIONES: NORTE	2 051 790	76.0
Nuevo León	25	7.7	NOROESTE	23 911	.9
Baja Cal.	20	6.2	CENTRO	372 616	13.8
TOTAL 5 ESTADOS	323	100.0	METROPOLITANA	191 298	7.1
			SURESTE	60	
			SUR	58 492	2.2

\* Se incluye como 2o. productor.

ESTADOS:	Chihuahua	1 209	352	44.8
	Coahuila	416	800	15.4
	Durango	351	557	13.0
	Zacatecas	123	668	4.6
	México	114	145	4.2

TOTAL 5 ESTADOS	2 215	522	52.0
-----------------	-------	-----	------

BERENJENA	13	299	100.0
-----------	----	-----	-------

REGIONES:	NOROESTE	13	290	99.9
	CENTRO	9		.1

ESTADOS:	Sinaloa	13	290	99.9
	Nayarit	9		.1

TOTAL 2 ESTADOS	13	299	100.0
-----------------	----	-----	-------

BOIRO

El único estado productor Nayarit, no produjo en este año.

ETABEL	1	612	100.0
--------	---	-----	-------

REGIONES:	NORTE	69	6.9
	NOROESTE	71	7.0
	CENTRO	330	32.6
	METROPOLITANA	164	16.2
	SURESTE	300	29.6
	SUR	78	7.7

ESTADOS:	Jalisco	330	32.6
	Chiapas	300	29.6
	Hidalgo	164	16.2
	Puebla	78	7.7
	Baja Cal.	71	7.0

TOTAL 5 ESTADOS	943	93.1
-----------------	-----	------

BROCOLI	10	036	100.0
---------	----	-----	-------

REGIONES:	NORTE	25	.3	
	NOROESTE	948	9.4	
	CENTRO	9	063	90.3

ESTADOS:	Guanaajuato	7	943	79.1
	Aguascalientes	1	000	10.0
	Baja Cal.	948		9.4
	Michoacán	31		.8
	Querétaro	36		.4

TOTAL 5 ESTADOS	10	011	99.7
-----------------	----	-----	------

CACAHUATE	87	381	100.0
-----------	----	-----	-------

REGIONES:	NORTE	25	496	29.2
	NOROESTE	11	216	12.8
	CENTRO	9	855	11.3
	METROPOLITANA	2	018	2.3

SURESTE	6	613	7.6
SUR	32	103	36.8

ESTADOS:	Chihuahua	21	349	24.4
	Puebla	12	815	14.7
	Sinaloa	9	236	10.6
	Oaxaca	8	171	9.3
	Chiapas	6	232	7.1

TOTAL 5 ESTADOS	57	803	66.2
-----------------	----	-----	------

JALABAJITA TIERRA (Ital.)	91	202	166.0
---------------------------	----	-----	-------

REGIONES:	NORTE	3	300	3.7
	NOROESTE	42	699	50.1
	CENTRO	9	229	10.1
	METROPOLITANA	8	424	9.3
	SURESTE	7	100	1.3
	SUR	23	244	25.9

ESTADOS:	Sinaloa	35	348	38.4
	Puebla	15	058	16.9
	Morcles	7	572	8.3
	Sonora	6	503	7.1
	México	6	500	7.1

TOTAL 5 ESTADOS	70	981	77.6
-----------------	----	-----	------

CALABAZA	61	573	100.0
----------	----	-----	-------

REGIONES:	NORTE	83	.1	
	NOROESTE	502	.8	
	CENTRO	5	642	9.1
	METROPOLITANA	41	012	66.5
	SURESTE	12	562	20.4
	SUR	1	082	3.1

ESTADOS:	Hidalgo	40	846	66.2
	Yucatán	12	552	20.4
	Jalisco	3	009	4.9
	Guerrero	1	705	2.9
	Nayarit	1	683	2.7

TOTAL 5 ESTADOS	59	875	97.1
-----------------	----	-----	------

CARTAMO	338	570	100.0
---------	-----	-----	-------

REGIONES:	NORTE	53	433	15.9
	NOROESTE	253	345	74.8
	CENTRO	31	644	9.3
	SUR	148		.1

ESTADOS:	Sinaloa	151	210	44.7
	Sonora	94	648	28.0
	Tamaulipas	35	890	10.6
	Michoacán	27	317	8.1
	Coahuila	8	334	2.5



TOTAL 5 ESTADOS	317 449	93.9	ESTADOS: Hidalgo	38 829	13.2
CALABAZA SEMILLA	980	100.0	Nuevo León	37 637	17.7
REGIONES: CENTRO	40	4.1	Sonora	31 951	15.0
SURESTE	526	53.7	Veracruz	28 120	13.2
SUR	414	42.2	Zacatecas	18 500	8.7
ESTADOS: Campeche	526	53.7	TOTAL 5 ESTADOS	155 037	70.8
Veracruz	388	39.5	CEBOLLA	337 825	100.0
Jalisco	40	4.1	REGIONES: NORTE	111 067	32.9
Puebla	26	2.7	NOROESTE	38 676	11.4
TOTAL 4 ESTADOS	980	100.0	CENTRO	129 335	38.3
CALOTE	49 892	100.0	METROPOLITANA	15 668	4.6
REGIONES: NORTE	4 928	9.9	SURESTE	660	.3
NOROESTE	75	.2	SUR	42 369	12.5
CENTRO	42 333	84.8	ESTADOS: Chihuahua	67 388	19.9
METROPOLITANA	63	.1	Guanajuato	56 528	16.7
SURESTE	575	1.2	Tamaulipas	37 990	11.3
SUR	1 918	3.8	Michoacán	33 574	9.9
ESTADOS: Michoacán	22 628	45.4	Jalisco	26 919	8.0
Jalisco	9 695	19.4	TOTAL 5 ESTADOS	222 399	65.8
Guanajuato	7 638	15.3	GILANTRO	7 344	100.0
Chihuahua	4 545	9.1	REGIONES: NORTE	792	10.9
Zacatecas	1 034	2.2	NOROESTE	617	8.4
TOTAL 5 ESTADOS	45 590	91.4	CENTRO	71	1.0
CEBADA EN GRANO	550 781	100.0	METROPOLITANA	39	.5
REGIONES: NORTE	33 592	6.1	SUR	5 918	79.2
NOROESTE	82 406	15.0	ESTADOS: Puebla	5 557	75.8
CENTRO	71 082	13.3	Oaxaca	756	10.8
METROPOLITANA	198 618	36.0	Baja Cal.	599	8.2
SUR	163 089	29.6	Tlaxcala	252	3.4
ESTADOS: Hidalgo	143 400	26.0	Michoacán	59	.8
Puebla	85 285	15.5	TOTAL 5 ESTADOS	7 273	99.0
Tlaxcala	77 252	14.0	COL DE BRUSELAS	5 724	100.0
México	52 210	10.0	REGIONES: NOROESTE	5 691	99.4
Guanajuato	33 089	6.0	CENTRO	33	.6
TOTAL 5 ESTADOS	394 236	71.5	ESTADOS: Baja Cal.	5 691	99.4
CEBADA PORRAJERA	212 848	100.0	Michoacán	3	.6
REGIONES: NORTE	65 317	30.7	TOTAL 2 ESTADOS	5 694	100.0
NOROESTE	36 015	16.9	COLIFLOR	11 246	100.0
CENTRO	43 028	20.2	REGIONES: NORTE	707	6.3
METROPOLITANA	38 895	18.3	NOROESTE	780	6.9
SUR	29 593	13.9	CENTRO	8 157	72.5
			METROPOLITANA	636	5.9

SURESTE	511	4.5	CHICHARO	70	737	100.0			
SUR	425	3.9	REGIONES: NORTE		28				
ESTADOS: Aguascalientes	4	847	43.1	NOROESTE	8	731	10.9		
Guanajuato	2	241	19.9	CENTRO	9	648	12.1		
Michoacán		802	7.2	METROPOLITANA	59	610	74.8		
Baja Cal.		756	6.7	SURESTE		83	.1		
Chiapas		511	4.5	ESTADOS: México	57	723	72.4		
TOTAL 5 ESTADOS	9	157	81.4	Guanajuato	6	275	7.9		
COL O REPOLLO	76	379	100.0	Sinaloa	4	348	5.5		
REGIONES: NORTE	9	719	12.7	Sonora	4	185	5.2		
NOROESTE	3	278	4.3	Jalisco	2	642	2.6		
CENTRO	47	596	62.3	TOTAL 5 ESTADOS	74	613	93.6		
METROPOLITANA	3	549	4.7	CHILE SECO	29	727	100.0		
SURESTE	8	100	10.6	REGIONES: NORTE	5	970	20.8		
SUR	4	137	5.4	NOROESTE		416	1.5		
ESTADOS: Jalisco	18	074	24.5	CENTRO	20	473	71.3		
Michoacán	12	413	16.2	METROPOLITANA		200	.6		
Aguascalientes	9	147	12.0	SURESTE		75	.3		
Chiapas	8	100	10.6	SUR	1	543	5.5		
San Luis Potosí	5	746	7.5	ESTADOS: Zacatecas	12	813	41.8		
TOTAL 5 ESTADOS	54	100	70.9	Jalisco	5	359	18.7		
COMINO		425	100.0	San Luis Potosí	3	874	13.5		
REGIONES: CENTRO		420	98.8	Durango	2	835	7.0		
SUR		5	1.2	Guerrero		924	3.2		
ESTADOS: Guanajuato		396	93.2	TOTAL 5 ESTADOS	25	695	97.2		
Zacatecas		21	4.9	CHILE VERDE	400	190	100.0		
Puebla		5	1.2	REGIONES: NORTE		90	444	12.1	
Michoacán		3	.7	NOROESTE		112	138	27.4	
TOTAL 4 ESTADOS		425	100.0	CENTRO		137	612	33.6	
CHAYOTE		1	924	100.0	METROPOLITANA		7	918	1.9
REGIONES: NOROESTE		50	2.6	SURESTE		2	652	.6	
CENTRO		1	763	91.6	SUR		59	026	14.4
SUR		111	5.8	ESTADOS: Sinaloa		71	898	17.6	
ESTADOS: Baja Cal.		50	2.6	Chihuahua		66	293	16.2	
Michoacán		1	763	91.6	Guanajuato		49	290	12.0
Veracruz		111	5.8	Veracruz		34	648	8.5	
TOTAL 3 ESTADOS		1	924	100.0	Sonora		34	559	8.4
CHIA		90	100.0	TOTAL 5 ESTADOS		256	698	62.7	
REGIONES: CENTRO		90	100.0	EDU		166	046	100.0	
ESTADOS: Jalisco		90	100.0	REGIONES: CENTRO		140	240	84.4	
TOTAL 1 ESTADO		90	100.0	METROPOLITANA		9	406	5.7	
				SUR		16	400	9.9	
				ESTADOS: Michoacán		128	612	77.1	

Jalisco	12 019	7.3
Morelos	9 975	6.0
Tlaxcala	3 993	2.4
México	5 684	3.4
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>159 683</b>	<b>96.2</b>
<b>EJOTE.</b>	<b>29 123</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	733	2.5
NOROESTE	9 458	32.5
CENTRO	3 029	12.9
METROPOLITANA	271	.9
SUR	15 032	51.0
ESTADOS: Morelos	9 738	33.4
Sinaloa	8 709	29.9
Puebla	4 672	16.0
Jalisco	2 377	8.2
Michoacán	1 687	3.7
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>26 583</b>	<b>91.2</b>
<b>EPAZOTE</b>	<b>1 061</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: SUR	1 061	100.0
ESTADOS: Puebla	841	79.3
Tlaxcala	220	20.7
<b>TOTAL 2 ESTADOS</b>	<b>1 061</b>	<b>100.0</b>
<b>ELOTS</b>	<b>49 114</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	3 084	6.3
NOROESTE	826	1.7
CENTRO	22 077	45.0
SUR	23 167	47.0
ESTADOS: Puebla	23 107	47.0
Michoacán	11 042	22.5
Jalisco	7 871	16.0
Tamaulipas	2 380	5.8
Guanajuato	1 738	3.5
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>46 588</b>	<b>94.8</b>
<b>ESPINAJA</b>	<b>2 546</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NOROESTE	472	18.5
SURESTE	120	4.8
SUR	1 954	76.7
ESTADOS: Puebla	1 476	58.0
Tlaxcala	478	18.9
Baja Cal.	472	18.5
Chiapas	120	4.7
<b>TOTAL 4 ESTADOS</b>	<b>2 546</b>	<b>100.0</b>

**ESTAPAJO**  
Solo un estado lo produce, Guerrero.  
No se registró producción en el año agrícola considerado.

**FLORAS\***

Estados que las producen:

Baja Cal. N.
Chiapas
Distrito Federal
Durango
Hid: lgo
México
Michoacán
Nuevo León
Puebla
Sinaloa
Tlaxcala

\* No registraron producción en el año agrícola considerado.

<b>FRISA</b>	<b>53 911</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NOROESTE	97	.3
CENTRO	53 751	99.7
SUR	63	.1
ESTADOS: Michoacán	32 724	60.7
Guanajuato	18 444	34.2
Jalisco	2 416	4.5
Querétaro	158	.3
Sinaloa	97	.2
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>53 639</b>	<b>99.9</b>
<b>PIRIJOL</b>	<b>1 331 308</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	375 048	28.2
NOROESTE	144 041	10.9
CENTRO	587 444	44.1
METROPOLITANA	44 173	3.3
SURESTE	56 387	4.3
SUR	124 212	9.3
ESTADOS: Zacatecas	297 156	22.3
Durango	146 769	11.0
Nayarit	133 690	10.0
Chihuahua	127 687	9.7
Sinaloa	114 712	8.6
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>820 014</b>	<b>61.6</b>
<b>GARBANZO PARA CONSUMO A.</b>	<b>129 022</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	1 833	1.4
NOROESTE	1 599	1.2

CENTRO SUR	125 620 10	97.4	HABA	69 915	100.0
ESTADOS: Jalisco	57 728	44.7	REGIONES: NORTE	72	.1
Guatemala	36 184	28.1	NOROESTE	22	
Michoacán	29 219	22.6	CENTRO	7 679	11.0
Nayarit	2 355	1.8	METROPOLITANA	37 840	54.1
San Luis Potosí	1 833	1.5	SUR	24 311	34.8
TOTAL 5 ESTADOS	127 319	98.7	ESTADOS: México	35 974	51.4
GABANZO PARA CONSUMO HUMANO	10 100	100.0	Puebla	14 072	20.2
REGIONES: NORTE	20	.1	Tlaxcala	7 900	11.3
NOROESTE	16 762	98.2	Michoacán	7 276	10.4
CENTRO	436	2.3	Veracruz	1 743	2.5
METROPOLITANA	28	.2	TOTAL 5 ESTADOS	66 976	95.8
SUR	1 753	9.2	INDEPENDIENTE	1 364	100.0
ESTADOS: Sonora	12 232	64.4	REGIONES: SUR	1 364	100.0
Sinaloa	3 063	16.1	ESTADOS: Puebla	1 304	100.0
Oaxaca	1 508	7.9	HICUENILLA	1 025	100.0
Baja Cal. Sur	1 467	7.7	REGIONES: CENTRO	11	1.1
Jalisco	433	2.3	SURESTE	229	22.0
TOTAL 5 ESTADOS	18 703	98.4	SUR	775	76.3
GIRASOL	4 557	100.0	ESTADOS: Oaxaca	775	76.3
REGIONES: NORTE	298	6.5	Yucatán	229	22.0
NOROESTE	87	1.9	Guatemala	11	1.1
CENTRO	2 909	63.8	TOTAL 3 ESTADOS	1 015	100.0
SURESTE	500	11.1	YUCATAN	1 518	100.0
SUR	763	16.7	REGIONES: CENTRO	8	.5
ESTADOS: Jalisco	1 724	37.8	SUR	1 520	99.5
Guerrero	723	15.9	ESTADOS: Guerrero	1 518	99.5
Zacatecas	515	11.3	Nayarit	7	.5
Guatemala	379	8.3	Colima	1	
Campeche	350	7.7	TOTAL 3 ESTADOS	1 518	100.0
TOTAL 5 ESTADOS	3 691	81.0	JICAMA	56 520	100.0
GLADIOLA	627 090	100.0	REGIONES: NOROESTE	45	.1
REGIONES: CENTRO	94 326	15.1	CENTRO	32 219	57.0
METROPOLITANA	65 104	10.4	SURESTE	620	1.1
SUR	467 660	74.5	SUR	23 636	41.8
ESTADOS: Puebla	403 522	64.3	ESTADOS: Nayarit	22 818	40.4
Michoacán	93 770	14.9	Morelos	16 980	30.0
México	65 104	10.4	Puebla	5 966	10.6
Morelos	64 138	10.3	Jalisco	5 890	10.4
Guatemala	556	.1	Guatemala	2 398	4.2
TOTAL 5 ESTADOS	627 090	100.0	TOTAL 5 ESTADOS	54 052	95.6



NABO	2 510	100.0	TOTAL 2 ESTADOS	277	100.0
REGIONES: NOROESTE	450	17.9	PERIÑO	216	967 100.0
METROPOLITANA	2 060	82.1	REGIONES: NORTE	390	.2
ESTADOS: Hidalgo	2 060	82.1	NOROESTE	163	044 75.1
Baja Cal.	450	17.9	CENTRO	32	720 15.1
TOTAL 2 ESTADOS	2 510	100.0	METROPOLITANA	4	226 1.9
NABO FORRAJERO	523	100.0	SURESTE	357	.2
REGIONES: METROPOLITANA	523	100.0	SUR	16	170 7.5
ESTADOS: Hidalgo	523	100.0	ESTADOS: Sinaloa	153	813 73.2
TOTAL 1 ESTADO	523	100.0	Michoacán	16	957 7.3
NARDO	89 020	100.0	Morelos	8	727 4.0
REGIONES: SUR	89 020	100.0	Colima	8	640 4.0
ESTADOS: Morelos	59 270	66.6	Jalisco	5	478 3.5
Guerrero	29 750	33.4	TOTAL 5 ESTADOS	198	625 91.5
TOTAL 2 ESTADOS	89 020	100.0	PEREJIL	325	100.0
OCNA	19 107	100.0	REGIONES: NOROESTE	34	10.5
REGIONES: NORTE	12 395	64.8	SUR	291	89.5
SUR	6 722	35.2	ESTADOS: Tlaxcala	717	68.3
ESTADOS: Tamaulipas	12 395	64.8	Puebla	74	23.7
Guerrero	6 578	34.4	Baja Cal.	34	10.5
Morelos	144	.8	TOTAL 3 ESTADOS	325	100.0
TOTAL 3 ESTADOS	19 107	100.0	FINA	473	031 100.0
PAPA	826 952	100.0	REGIONES: CENTRO	9 718	2.1
REGIONES: NORTE	142 348	17.2	SURESTE	16 000	3.4
NOROESTE	162 546	19.7	SUR	447	313 94.5
CENTRO	72 466	8.8	ESTADOS: Veracruz	333	183 70.4
METROPOLITANA	150 900	18.2	Oaxaca	114	073 24.1
SURESTE	12 412	1.5	Tabasco	16	000 3.4
SUR	286 280	34.6	Nayarit	6	622 1.4
ESTADOS: Puebla	152 912	18.5	Jalisco	3	096 .6
México	144 518	17.5	TOTAL 5 ESTADOS	472	971 99.9
Veracruz	111 847	13.5	FORO	126	100.0
Sinaloa	65 586	10.4	REGIONES: NOROESTE	126	100.0
Chihuahua	70 580	8.5	ESTADOS: Baja Cal.	126	100.0
TOTAL 5 ESTADOS	565 443	68.4	TOTAL 1 ESTADO	126	100.0
PAPALO	277	100.0	QUELITE	183	100.0
REGIONES: SUR	277	100.0	REGIONES: NOROESTE	48	25.5
ESTADOS: Guerrero	126	70.3	SUR	140	74.5
Puebla	51	29.2	ESTADOS: Tlaxcala	105	59.9
			Baja Cal.	48	25.5

Vernacruz	35	18.6
TOTAL 3 ESTADOS	188	100.0
RABANO	10 854	100.0
REGIONES: NORTE	15	.2
NOROESTE	2 000	18.5
CENTRO	1 805	16.6
METROPOLITANA	53	.5
SURESTE	324	3.0
SUR	6 643	61.2
ESTADOS: Puebla	6 643	61.2
Baja Cal.	1 956	18.0
Jalisco	1 811	14.5
Chiapas	324	3.0
Michoacán	140	1.3
TOTAL 5 ESTADOS	10 674	98.3
HAPINI	100	100.0
REGIONES: NOROESTE	100	100.0
ESTADOS: Baja Cal.	100	100.0
TOTAL 1 ESTADO	100	100.0
REMOLACHA FORRAJERA	20 090	100.0
REGIONES: NORTE	1 125	5.6
METROPOLITANA	10 795	93.6
SUR	170	.8
ESTADOS: Hidalgo	14 670	73.0
Distrito Fed.	4 125	20.5
Chihuahua	600	3.0
Nuevo León	300	1.5
Cohuila	225	1.1
TOTAL 5 ESTADOS	19 920	99.1
SARDIA	337 913	100.0
REGIONES: NORTE	57 313	17.0
NOROESTE	64 400	19.1
CENTRO	65 350	19.3
METROPOLITANA	32	.1
SURESTE	67 142	19.8
SUR	63 677	18.8
ESTADOS: Chiapas	54 294	16.1
Sinaloa	40 493	12.0
Cohuila	29 344	8.7
Nayarit	25 941	7.8
Oaxaca	23 255	6.7
TOTAL 5 ESTADOS	173 327	51.3

SORGO EN CERRO	6 088 490	100.0
REGIONES: NORTE	2 871 053	47.2
NOROESTE	519 415	8.5
CENTRO	2 545 619	41.8
METROPOLITANA	318	.5
SURESTE	8 009	.2
SUR	142 016	2.3
ESTADOS: Tamaulipas	2 503 937	41.5
Guanajuato	1 673 259	17.7
Jalisco	731 700	12.0
Michoacán	592 503	9.1
Sinaloa	437 217	7.2
TOTAL 5 ESTADOS	5 324 679	87.5
SORGO FORRAJERO	1 033 605	100.0
REGIONES: NORTE	554 673	50.7
NOROESTE	191 983	17.0
CENTRO	371 554	34.9
METROPOLITANA	931	.1
SURESTE	1 160	.1
SUR	72 984	6.7
ESTADOS: Coahuila	219 137	20.0
Baja Cal.	129 954	11.9
Zacatecas	123 600	11.3
Jalisco	104 204	9.5
Nuevo León	99 587	9.2
TOTAL 5 ESTADOS	676 482	61.9
SORGO PARA ESCOJA	36 456	100.0
REGIONES: NORTE	21 410	58.7
NOROESTE	1 561	4.3
CENTRO	13 428	36.8
SUR	37	.2
ESTADOS: Michoacán	13 428	36.8
Cohuila	10 368	28.4
Tamaulipas	4 875	13.4
Nuevo León	2 969	8.2
Durango	2 942	8.1
TOTAL 5 ESTADOS	34 583	94.9
SOJA	706 697	100.0
REGIONES: NORTE	90 672	12.8
NOROESTE	556 492	83.0
CENTRO	11	.0
SURESTE	25 010	3.6
SUR	4 512	.6

Sinaloa	381 149	53.9
Sonora	205 306	29.1
Tamaulipas	49 653	7.0
Chihuahua	37 116	5.3
Chiapas	23 973	3.4
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>697 197</b>	<b>98.7</b>
<b>TABACO</b>	<b>57 987</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: CENTRO	54 247	93.6
SURESTE	1 604	2.7
SUR	2 121	3.7
ESTADOS: Mayrit	52 053	89.8
Julisaco	2 194	3.8
Chiapas	1 604	2.8
Veracruz	1 206	2.1
Oaxaca	861	1.9
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>57 918</b>	<b>99.9</b>
<b>TOMATE ROJO JITOMATE</b>	<b>1 310 151</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	117 788	9.0
NOROESTE	855 583	65.3
CENTRO	168 651	12.9
METROPOL.	18 299	1.4
SURESTE	21 301	1.6
SUR	128 535	9.8
ESTADOS: Sinaloa	729 293	55.7
Baja Cal.	100 175	7.6
San Luis Potosi	74 673	5.7
Morelos	70 438	5.4
Guajuato	62 982	4.8
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>1 037 566</b>	<b>79.2</b>
<b>TOMATE VERDE (CON CASCARA)</b>	<b>123 320</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	2 154	1.7
NOROESTE	943	.8
CENTRO	57 703	46.8
METROPOL.	18 494	15.0
SURESTE	37	
SUR	43 989	35.7
ESTADOS: Puebla	20 938	17.0
Morelos	20 957	16.4
Jalisco	17 665	14.3
Michoacán	17 483	14.2
Guajuato	16 200	13.1
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>95 538</b>	<b>75.0</b>

<b>TRIGO</b>	<b>3 192 954</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	434 208	13.6
NOROESTE	2 023 379	63.5
CENTRO	619 531	19.4
METROPOL.	32 755	1.1
SURESTE	88	
SUR	77 993	2.4
ESTADOS: Sonora	1 230 000	40.2
Sinaloa	419 986	13.2
Guajuato	357 747	11.5
Chihuahua	276 831	8.7
Baja Cal.	207 020	6.5
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>2 501 564</b>	<b>81.0</b>
<b>TRIGO FORRAJERO</b>	<b>31 932</b>	<b>100.0</b>
REGIONES: NORTE	22 705	71.0
NOROESTE	8 768	27.2
CENTRO	354	1.1
METROPOL.	214	.7
ESTADOS: Tamaulipas	12 680	39.6
Nuevo León	9 162	28.6
Sonora	8 703	27.2
Coahuila	852	2.7
Guajuato	354	1.2
<b>TOTAL 5 ESTADOS</b>	<b>31 756</b>	<b>99.3</b>
<b>TRITICALE</b>	<b>11 100.0</b>	
REGIONES: CENTRO	11 100.0	
ESTADOS: Jalisco	11 100.0	
<b>TOTAL 1 ESTADO</b>	<b>11 100.0</b>	
<b>TRITICALE FORRAJERO</b>	<b>812 100.0</b>	
REGIONES: NORTE	812 100.0	
ESTADOS: Chihuahua	812 100.0	
<b>TOTAL 1 ESTADO</b>	<b>812 100.0</b>	
<b>YUCA</b>	<b>334 100.0</b>	
REGIONES: SURESTE	270 80.8	
SUR	64 19.2	
ESTADOS: Sinaloa	270 80.8	
Veracruz	55 16.5	
Oaxaca	9 2.7	
<b>TOTAL 3 ESTADOS</b>	<b>334 100.0</b>	



ZANAHONIA 57 707 100.0

REGIONES: NORTE 4 022 7.0  
 NOROESTE 1 316 2.3  
 CENTRO 34 743 60.1  
 METROPOL. 14 968 25.9  
 SURESTE 378 .7  
 SUR 2 280 4.0

ESTADOS: Guanajuato 23 493 40.7  
 México 14 668 25.3  
 Michoacán 6 472 11.2  
 Querétaro 4 033 7.1  
 Puebla 2 238 3.9

TOTAL 5 ESTADOS 50 900 88.2

LEFOALXOCHITL 109 363 100.0

REGIONES: NORTE 379 .2  
 NOROESTE 74 600 68.2  
 CENTRO 31 248 28.6  
 METROPOL. 308 .3  
 SUR 2 978 2.7

ESTADOS: Sinaloa 59 356 54.3  
 Guanajuato 25 045 22.9  
 Sonora 15 224 13.9  
 Querétaro 5 192 4.7  
 Morelos 2 350 2.1

TOTAL 5 ESTADOS 107 167 98.0

MIEL 49 966 100.0

REGIONES: NORTE 3 149 6.3  
 NOROESTE 1 014 2.1  
 CENTRO 8 365 16.8  
 METROPOL. 2 859 5.7  
 SURESTE 22 158 44.3  
 SUR 12 384 24.8

ESTADOS: Campeche 8 453 16.9  
 Yucatán 8 257 16.5  
 Veracruz 6 454 12.9  
 Quintana Roo 4 069 8.2  
 Jalisco 3 177 6.3

TOTAL 5 ESTADOS 30 360 60.8

CERA 6 822 100.0

REGIONES: NORTE 927 13.5  
 NOROESTE 237 3.5  
 CENTRO 2 181 31.7  
 METROPOL. 794 11.5  
 SURESTE 916 13.3

SUR 1 837 26.5

ESTADOS: Jalisco 970 14.4  
 Michoacán 592 8.6  
 Puebla 477 6.9  
 Veracruz 473 6.9  
 Yucatán 417 6.1

TOTAL 5 ESTADOS 2 945 42.0

LANA 6 760 100.0

REGIONES: NORTE 1 566 23.2  
 NOROESTE 386 5.8  
 CENTRO 1 944 28.9  
 METROPOL. 1 439 22.0  
 SURESTE 478 6.3  
 SUR 1 547 22.9

ESTADOS: México 864 11.9  
 Zacatecas 742 11.0  
 Hidalgo 621 9.2  
 Oaxaca 480 7.1  
 Puebla 436 6.4

TOTAL 5 ESTADOS 3 693 45.6

LECHE(miles de litros) 6 856 415 100.0

REGIONES: NORTE 1 435 094 20.7  
 NOROESTE 396 058 5.8  
 CENTRO 2 362 529 34.1  
 METROPOL. 952 006 14.2  
 SURESTE 526 949 7.7  
 SUR 211 764 17.5

ESTADOS: Jalisco 903 527 13.2  
 México 679 824 9.8  
 Veracruz 570 137 8.2  
 Guanajuato 429 308 6.2  
 Coahuila 400 639 5.8

TOTAL 5 ESTADOS 3 063 424 44.2

## C U A D R O. 13

REGIONALIZACION DE LA PRODUCCION NACIONAL DE PROTALES Y PLANTACIONES  
POR LOS CINCO ESTADOS DE MAYOR IMPORTANCIAAÑO AGRICOLA 1981+  
(Tons.)

ACQUITUNA	6 942	100.0	CENTRO	3 891	378	23.6
REGIONES: NORTE	52	.7	METROPOL.	4 024	659	24.0
NOROESTE	6 786	97.8	SUR	1 203	208	8.3
CENTRO	58	.9	ESTADOS: Hidalgo	2 423	559	14.4
METROPOL.	46	.7	Coahuila	2 376	807	14.1
ESTADOS: Baja Cal.	4 590	66.0	Chihuahua	2 278	650	13.6
Sonora	1 975	28.5	México	1 599	630	9.5
Baja Cal. S.	231	3.1	Sonora	1 354	575	8.1
Jalisco	48	.7	TOTAL 5 ESTADOS	10 032	291	59.7
San Luis Potosí	46	.7	ALGARROBOS	250	100.0	
TOTAL 5 ESTADOS	6 880	99.1	REGIONES: NOROESTE	150	100.0	
ACHIOTE	36	100.0	ESTADOS: Baja Cal.	150	100.0	
REGIONES: SURESTE	36	100.0	TOTAL 1 ESTADO	150	100.0	
ESTADOS: Yucatán	33	91.7	ALLERONA	1 512	100.0	
Quintana Roo	3	8.3	REGIONES: NOROESTE	1 500	99.2	
TOTAL 2 ESTADOS	36	100.0	CENTRO	12	.8	
AGUACATE	480 879	100.0	ESTADOS: Baja Cal.	1 500	99.2	
REGIONES: NORTE	10 803	2.4	Jalisco	11	.7	
NOROESTE	34 329	7.4	Zacatecas	1	.1	
CENTRO	199 380	43.2	TOTAL 3 ESTADOS	1 512	100.0	
METROPOL.	30 357	6.6	ANONA	2 514	100.0	
SURESTE	49 143	10.7	REGIONES: CENTRO	194	7.7	
SUR	136 902	29.7	SURESTE	1 085	43.2	
ESTADOS: Michoacán	143 665	100.0	SUR	1 235	49.1	
Puebla	42 930	9.3	ESTADOS: Guerrero	810	32.2	
Veracruz	39 913	8.6	Yucatán	590	23.4	
Oaxaca	38 584	8.4	Campeche	495	19.7	
Chiapas	30 836	8.0	Oaxaca	293	11.7	
TOTAL 5 ESTADOS	301 928	65.5	Michoacán	194	7.7	
ALFALFA VERDE	16 797 973	100.0	TOTAL 5 ESTADOS	2 382	94.7	
REGIONES: NORTE	4 802 616	28.6	ARRIAYAN	108	100.0	
NOROESTE	2 596 612	15.5				

+ Producción Agrícola Nacional. Anuario Estadístico 1981. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía Agrícola. México, 1984.

REGIONES: CENTRO	108	100.0
ESTADOS: Nayarit	108	100.0
TOTAL 1 ESTADO	108	100.0
BAMBASCO	759	100.0
REGIONES: SUR	759	100.0
ESTADOS: Veracruz	759	100.0
TOTAL 1 ESTADO	759	100.0
CACAO	30 407	100.0
REGIONES: SURESTE	30 177	22.2
SUR	230	.8
ESTADOS: Tabasco	22 000	72.4
Chiapas	8 177	26.9
Veracruz	85	.3
Guerrero	74	-.2
Oaxaca	71	-.2
TOTAL 5 ESTADOS	30 407	100.0
CAFE ORO	262 904	100.0
REGIONES: NORTE	6 890	2.6
CENTRO	7 512	2.9
METROPOL.	10 235	3.8
SURESTE	80 113	30.5
SUR	158 154	60.2
ESTADOS: Chiapas	79 403	30.2
Veracruz	60 222	22.8
Oaxaca	45 839	17.4
Puebla	34 738	13.2
Guerrero	16 674	6.3
TOTAL 5 ESTADOS	236 876	90.1
CAÑA DE AZUCAR	33 195 206	100.0
REGIONES: NORTE	2 839 290	8.6
NOROESTE	3 302 460	9.9
CENTRO	6 454 839	19.4
METROPOL.	287 770	.9
SURESTE	2 143 889	6.5
SUR	13 136 958	54.7
ESTADOS: Veracruz	12 160 172	36.6
Jalisco	3 374 119	10.2
Sinaloa	3 301 230	10.0
Oaxaca	2 931 490	8.8
Morelos	1 846 563	5.6
TOTAL 5 ESTADOS	23 613 574	71.2

CAMITO	532	100.0
REGIONES: SUR	532	100.0
ESTADOS: Campeche	532	100.0
TOTAL 1 ESTADO	532	100.0
CAPULIN	30 234	100.0
REGIONES: CENTRO	2 340	7.7
METROPOL.	21 868	72.1
SUR	6 036	20.2
ESTADOS: México	20 800	68.8
Tlaxcala	2 557	8.5
Morelos	1 773	5.9
Michoacán	1 395	4.6
Puebla	1 225	4.1
TOTAL 5 ESTADOS	27 750	91.8
CAÑA DE FRUTA	42 098	100.0
REGIONES: NOROESTE	1 450	3.4
CENTRO	24 055	57.1
METROPOL.	133	.4
SUR	16 460	39.1
ESTADOS: Nayarit	24 000	57.0
Morelos	16 460	39.1
Sonora	1 200	2.9
Baja Cal. S.	250	.6
México	133	.3
TOTAL 5 ESTADOS	42 043	99.9
CEREZA	167	100.0
REGIONES: NORTE	167	100.0
ESTADOS: Chihuahua	167	100.0
TOTAL 1 ESTADO	167	100.0
CINUELA DE ALMENDRA	29 666	100.0
REGIONES: NORTE	835	2.8
NOROESTE	10	.1
CENTRO	452	1.5
METROPOL.	546	1.8
SUR	27 823	93.8
ESTADOS: Veracruz	17 886	60.3
Puebla	7 949	26.8
Morelos	1 831	6.2
México	513	1.7
Chihuahua	462	1.6
TOTAL 5 ESTADOS	28 646	96.6

CIRUELA DEL PAIS	43 735	100.0	TOTAL 5 ESTADOS	104 032	93.7
REGIONES: NORTE	56	.1	COJUITO DE ACEITE	2 514	100.0
NOROESTE	2 356	5.4	REGIONES: CENTRO	861	34.2
CENTRO	13 819	31.6	SURABSTE	1 073	42.7
METROPOL.	5 907	6.8	SUR	580	23.1
SURESTE	10 243	23.4	ESTADOS: Chiapas	1 073	42.7
SUR	14 294	32.7	Nayarit	583	23.4
ESTADOS: Jalisco	8 947	20.5	Oaxaca	552	22.0
Chiapas	6 009	13.7	Michoacán	273	10.9
Oaxaca	5 050	11.5	Veracruz	28	1.0
Hidalgo	4 307	11.0	TOTAL 5 ESTADOS	2 514	100.0
Yucatán	3 118	7.1	CORDEO	273	100.0
TOTAL 5 ESTADOS	27 924	63.8	REGIONES: SUR	273	100.0
COCO DE AGUA	952 222	100.0	ESTADOS: Oaxaca	273	100.0
REGIONES: NOROESTE	5 630	.6	TOTAL 1 ESTADO	273	100.0
CENTRO	278 365	28.3	CHAMACANO	7 715	100.0
SURESTE	260 071	26.5	REGIONES: NORTE	739	9.0
SUR	438 156	44.6	NOROESTE	224	2.9
ESTADOS: Guerrero	349 073	35.0	CENTRO	1 673	21.7
Colima	197 585	20.1	METROPOL.	3 429	44.4
Tabasco	185 500	18.9	SUR	1 646	21.4
Oaxaca	65 498	6.7	ESTADOS: México	2 948	38.2
Michoacán	54 074	5.5	Tlaxcala	1 491	19.3
TOTAL 5 ESTADOS	852 330	86.8	Guerrero	750	9.7
COCO DE FRUTA	112 169	100.0	Jalisco	511	6.6
REGIONES: NOROESTE	5 630	5.0	Hidalgo	330	4.3
CENTRO	24 717	22.0	TOTAL 5 ESTADOS	6 030	78.1
SURESTE	44 386	39.6	CHIRIMOLA	4 284	100.0
SUR	37 432	33.4	REGIONES: CENTRO	458	10.7
ESTADOS: Yucatán	28 500	25.4	METROPOL.	2 520	58.8
Veracruz	15 295	13.6	SURESTE	1 270	29.6
Jalisco	11 870	10.6	SUR	36	.9
Guerrero	11 189	10.0	ESTADOS: México	2 520	58.8
Oaxaca	10 948	9.8	Campeche	1 270	29.6
TOTAL 5 ESTADOS	77 802	69.4	Michoacán	413	9.6
COPRA	175 113	100.0	Jalisco	45	1.1
REGIONES: CENTRO	51 832	29.6	Veracruz	20	.5
SURESTE	43 137	24.6	TOTAL 5 ESTADOS	4 268	99.6
SUR	80 144	45.8	DATIL	1 215	100.0
ESTADOS: Guerrero	67 696	38.7	REGIONES: NORTE	133	10.9
Colima	39 517	22.6	NOROESTE	1 087	89.5
Tabasco	36 000	20.5			
Oaxaca	10 910	6.2			
Michoacán	9 909	5.7			

ESTADOS: Baja Cal.	526	43.3	ESTADOS: Jalisco	911	28.7		
Sonora	301	24.8	Coahuila	393	12.2		
Baja Cal.	260	21.4	Oaxaca	337	12.0		
Coahuila	128	10.5	Hidalgo	303	9.5		
TOTAL 4 ESTADOS	1 215	100.0	Guangajuato	257	8.0		
DURANGO	100	6.0	100.0	TOTAL 5 ESTADOS	2 296	69.9	
REGIONES: NORTE	30	633	16.1	GUANAJUATO	2 541	100.0	
NOROESTE	2	849	1.5	REGIONES: CENTRO	7 145	74.9	
CENTRO	77	007	40.4	METROPOL.	154	1.6	
METROPOL.	32	075	16.8	SURESTE	1 144	12.0	
SURESTE	1	916	1.0	SUR	1 078	11.5	
SUR	46	105	24.2	ESTADOS: Jalisco	3 135	32.7	
ESTADOS: México	30	543	16.0	Nayarit	1 507	16.4	
Chihuahua	21	426	11.2	Colima	1 231	12.9	
Jalisco	20	840	10.9	Michoacán	1 210	12.7	
Guerrero	19	172	10.2	Campeche	584	6.1	
Zacatecas	17	550	9.2	TOTAL 5 ESTADOS	7 729	81.0	
TOTAL 5 ESTADOS	109	536	57.5	GUAYANA	223	617	100.0
ESPARRAGO	21	632	100.0	REGIONES: NORTE	204	.1	
REGIONES: NORTE	60	.3	NOROESTE	152	.1		
NOROESTE	7	150	33.1	CENTRO	180	695	81.0
CENTRO	14	422	66.7	METROPOL.	10	980	4.9
ESTADOS: Guanajuato	13	941	69.4	SURESTE	2	233	1.0
Baja Cal.	5	039	23.3	SUR	28	753	12.9
Sonora	2	111	9.8	ESTADOS: Aguascalientes	122	453	34.9
Querétaro	4	81	2.2	Zacatecas	43	476	19.5
Chihuahua	60	.3	Guerrero	23	183	10.4	
TOTAL 5 ESTADOS	21	632	100.0	México	8	980	4.0
GRANADA DIV. VARILOADES	1	593	100.0	Jalisco	5	379	2.4
REGIONES: CENTRO	16	1.0	TOTAL 5 ESTADOS	203	481	91.2	
METROPOL.	1	548	97.2	HERREJUN	94	767	100.0
SURESTE	29	1.8	REGIONES: NORTE	13	785	19.8	
ESTADOS: México	1	548	97.2	SURESTE	75	982	80.2
Yucatán	29	1.8	ESTADOS: Yucatán	75	772	80.0	
Michoacán	16	1.0	Tamaulipas	13	785	19.8	
TOTAL 3 ESTADOS	1	593	100.0	Campeche	210	.2	
GRANADA ROJA	3	228	100.0	TOTAL 3 ESTADOS	94	767	100.0
REGIONES: NORTE	778	24.1	HERREJUN	240	100.0		
NOROESTE	6	.2	REGIONES: SUR	240	100.0		
CENTRO	1	283	39.7	ESTADOS: Tlaxcala	138	57.5	
METROPOL.	608	18.8	Puebla	102	42.5		
SURESTE	85	2.7	TOTAL 2 ESTADOS	240	100.0		
SUR	468	14.5					

HIGO	24 799	100.0
REGIONES: NORTE	3 486	14.1
NOROESTE	689	2.8
CENTRO	501	2.0
METROPOL.	14 609	59.1
SUR	5 454	22.0
ESTADOS: México	13 750	55.4
Oaxaca	5 283	21.3
Durango	2 113	8.5
Coahuila	984	4.0
Hidalgo	694	3.0
TOTAL 5 ESTADOS	23 024	92.8
HULE NEVEA (LATEX)	10 521	100.0
REGIONES: SURESTE	535	5.1
SUR	9 986	94.9
ESTADOS: Veracruz	5 986	56.9
Oaxaca	4 000	38.0
Tabasco	355	3.4
Chiapas	180	1.7
TOTAL 4 ESTADOS	10 521	100.0

## JOJOBA

La producen: Baja Cal. S.  
Sonora

No registraron producción  
por estar en crecimiento.

LILA	20 163	100.0
REGIONES: NOROESTE	438	2.2
CENTRO	11 629	57.6
METROPOL.	3 340	16.6
SURESTE	2 539	12.6
SUR	2 217	11.0
ESTADOS: Jalisco	9 932	49.3
México	1 975	9.8
Yucatán	1 755	8.6
Hidalgo	1 365	6.8
Puebla	1 232	6.1
TOTAL 5 ESTADOS	16 259	80.6
LIMON ACRIO	629 280	100.0
REGIONES: NORTE	18 393	2.9
NOROESTE	5 777	.9
CENTRO	399 230	63.4
METROPOL.	15 820	2.6

SURESTE	22 357	3.6
SUR	167 703	26.6
ESTADOS: Colima	248 634	39.5
Michoacán	126 903	20.1
Oaxaca	68 478	10.9
Veracruz	62 333	9.9
Guerrero	27 356	4.4
TOTAL 5 ESTADOS	533 844	84.4
LIMON REAL	4 134	100.0
REGIONES: METROPOL.	4 134	100.0
ESTADOS: México	4 134	100.0
TOTAL 1 ESTADO	4 134	100.0
LITCHI	179	100.0
REGIONES: NOROESTE	162	90.5
CENTRO	17	9.5
ESTADOS: Singuila	162	90.5
Nayarit	17	9.5
TOTAL 2 ESTADOS	179	100.0

## MADAMELIA

Nayarit único estado que  
la produce. No registró  
producción por estar en  
crecimiento.

MELON	23 345	100.0
REGIONES: CENTRO	1 750	7.5
METROPOL.	4 986	17.0
SURESTE	12 709	43.6
SUR	9 814	33.4
ESTADOS: Chiapas	6 716	22.9
México	4 673	15.9
Oaxaca	5 479	18.7
Tabasco	3 350	11.4
Yucatán	2 471	8.4
TOTAL 5 ESTADOS	22 699	77.3
MANDARINA	149 094	100.0
REGIONES: NORTE	91 907	61.6
NOROESTE	2 647	1.8
CENTRO	1 601	1.1
METROPOL.	468	.3
SURESTE	604	.4
SUR	51 467	34.3

ESTADOS:	Nuevo León	60 000	40.2
	Veracruz	50 367	33.8
	San Luis Potosí	30 007	20.1
	Sinaloa	2 317	1.6
	Tamaulipas	1 900	1.3

TOTAL 5 ESTADOS	144 591	97.0
-----------------	---------	------

MANZO	795 930	100.0
-------	---------	-------

REGIONES:	NORTE	8 411	1.0
	NOROESTE	72 836	9.2
	CENTRO	139 146	17.5
	METROPOL.	3 215	.4
	SURESTE	107 942	13.6
	SUR	464 320	58.3

ESTADOS:	Oaxaca	275 120	34.6
	Veracruz	144 822	18.2
	Chiapas	84 407	10.6
	Sinaloa	71 042	8.9
	Jalisco	53 229	6.7

TOTAL 5 ESTADOS	628 620	79.0
-----------------	---------	------

MANZANA	385 552	100.0
---------	---------	-------

REGIONES:	NORTE	267 373	69.3
	NOROESTE	821	.3
	CENTRO	18 137	4.7
	METROPOL.	14 787	3.8
	SURESTE	1 685	.4
	SUR	82 749	21.5

ESTADOS:	Chihuahua	151 698	39.3
	Coahuila	43 467	11.3
	Nuevo León	38 191	9.7
	Durango	33 847	8.8
	Veracruz	32 982	8.6

TOTAL 5 ESTADOS	3 00 185	77.9
-----------------	----------	------

MANARON	316	100.0
---------	-----	-------

REGIONES:	SURESTE	316	100.0
-----------	---------	-----	-------

ESTADOS:	Campeche	290	91.8
	Tabasco	26	8.2

TOTAL 2 ESTADOS	316	100.0
-----------------	-----	-------

MEMBRILLO	29 479	100.0
-----------	--------	-------

REGIONES:	NORTE	7 645	26.8
	NOROESTE	1 462	5.1
	CENTRO	6 222	21.8
	METROPOL.	11 271	39.6
	SURESTE	51	.3

SUR	1 321	6.4
-----	-------	-----

ESTADOS:	México	11 221	39.4
	Coahuila	4 194	14.7
	Durango	2 994	10.5
	Jalisco	2 343	8.2
	Zacatecas	1 634	5.8

TOTAL 5 ESTADOS	22 386	78.6
-----------------	--------	------

RANCHO	7 790	100.0
--------	-------	-------

REGIONES:	CENTRO	294	3.8
	METROPOL.	5 442	69.8
	SURESTE	1 633	21.0
	SUR	421	5.4

ESTADOS:	México	5 442	69.9
	Campeche	1 589	20.4
	Veracruz	301	3.9
	Nayarit	266	3.4
	Oaxaca	120	1.5

TOTAL 5 ESTADOS	7 712	99.1
-----------------	-------	------

MANANJA	1 820 087	100.0
---------	-----------	-------

REGIONES:	NORTE	775 351	42.6
	NOROESTE	89 046	4.9
	CENTRO	13 023	.7
	METROPOL.	44 671	2.5
	SURESTE	148 438	8.2
	SUR	749 558	41.1

ESTADOS:	Veracruz	678 091	37.3
	Nuevo León	420 501	23.1
	San Luis Potosí	180 568	9.9
	Tamaulipas	173 207	9.5
	Yucatán	99 282	5.5

TOTAL 5 ESTADOS	1 551 649	85.3
-----------------	-----------	------

NECTARINA	1 280	100.0
-----------	-------	-------

REGIONES:	NORTE	1 280	100.0
-----------	-------	-------	-------

ESTADOS:	Chihuahua	1 280	100.0
----------	-----------	-------	-------

TOTAL 1 ESTADO	1 280	100.0
----------------	-------	-------

NISPERO	1 387	100.0
---------	-------	-------

REGIONES:	SUR	1 387	100.0
-----------	-----	-------	-------

ESTADOS:	Oaxaca	1 369	98.7
	Veracruz	18	1.3

TOTAL 2 ESTADOS	1 387	100.0
-----------------	-------	-------

NOPALITOS	70 087	100.0
REGIONES: NOROESTE	45	.1
CENTRO	6 030	8.6
METROPOL.	64 000	91.3
SUR	12	
ESTADOS: Distrito Fed.	64 000	91.3
Nayarit	5 985	8.5
Guanajuato	45	.1
Baja Cal.	45	.1
Tlaxcala	12	
TOTAL 4 ESTADOS Y D.F.	70 087	100.0
NUEZ DE CASTILLA	5 985	100.0
REGIONES: NORTE	512	8.6
CENTRO	66	1.1
METROPOL.	4 420	73.8
SUR	987	16.5
ESTADOS: México	2 448	40.9
Hidalgo	1 972	32.9
Korelos	629	10.5
Tamaulipas	512	8.6
Puebla	179	3.0
TOTAL	5 740	95.9
NUEZ ENCARCELADA	28 434	100.0
REGIONES: NORTE	24 080	84.7
NOROESTE	1 294	4.6
CENTRO	2 283	8.0
METROPOL.	270	.9
SUR	507	1.8
ESTADOS: Chihuahua	8 423	29.6
Nuevo León	7 490	26.3
Coahuila	4 643	16.4
San Luis P.	2 400	8.4
Jalisco	1 615	5.7
TOTAL 5 ESTADOS	24 571	86.4
PAPAYA	247 646	100.0
REGIONES: NORTE	5 453	2.2
NOROESTE	5 603	2.3
CENTRO	50 457	20.4
METROPOL.	2 995	1.2
SURESTE	24 126	9.7
SUR	159 012	64.2
ESTADOS: Veracruz	100 197	40.4
Guerrero	35 768	14.4

Jalisco	20 400	8.3
Michoacán	19 237	7.8
Oaxaca	18 720	7.6
TOTAL 5 ESTADOS	194 322	78.5
PASTOS		
Se siembra en 30 estados, no se registró producción en este año.		
PERA	31 336	100.0
REGIONES: NORTE	5 019	16.0
NOROESTE	199	.7
CENTRO	14 662	46.3
METROPOL.	3 450	11.0
SURESTE	226	.7
SUR	7 780	24.8
ESTADOS: Michoacán	11 298	36.0
Puebla	3 195	10.2
Chihuahua	2 681	8.6
Veracruz	2 570	8.2
México	2 569	8.2
TOTAL 5 ESTADOS	22 313	71.2
PERON	13 406	100.0
REGIONES: NORTE	7 680	57.3
CENTRO	3 144	23.5
METROPOL.	30	.2
SUR	2 552	19.0
ESTADOS: Durango	7 595	56.7
Morelos	1 832	14.1
Jalisco	1 504	11.1
Zacatecas	930	6.9
Michoacán	690	5.1
TOTAL 5 ESTADOS	12 611	94.1
PERSIMONIO	52	100.0
REGIONES: NORTE	10	19.2
NOROESTE	42	80.8
ESTADOS: Sonora	42	80.8
Chihuahua	10	19.2
TOTAL 2 ESTADOS	52	100.0
PIMIENTA	2 660	100.0
REGIONES: SURESTE	1 600	60.2
SUR	1 060	39.8



ESTADOS: Tabasco	1 600	60.2	
Veracruz	1 000	39.8	
TOTAL 2 ESTADOS	2 600	100.0	
PIRON	1 500	100.0	
REGIONES: NORTE	300	20.0	
SUR	1 200	80.0	
ESTADOS: Veracruz	1 200	80.0	
Coahuila	300	20.0	
TOTAL 2 ESTADOS	1 500	100.0	
PITAHAYA			
Se siembra en 4 estados. No se registró producción en este año.			
PITAHAYA	12 100.0		
REGIONES: SURESTE	12 100.0		
ESTADOS: Tabasco	12 100.0		
TOTAL 1 ESTADO	12 100.0		
PLATANO	1 604	777	100.0
REGIONES: NOROESTE	207		
CENTRO	632	139	39.4
METROPOL.	3 296		.2
SURESTE	542	431	33.8
SUR	426	904	26.6
ESTADOS: Chiapas	332	725	20.7
Colima	279	150	17.4
Veracruz	260	249	16.2
Tabasco	200	003	12.5
Michoacán	170	639	10.6
TOTAL 5 ESTADOS	1 242	762	77.4
ROSA	911	633	100.0
REGIONES: NOROESTE	654		.1
CENTRO	4 004		.4
SUR	906	975	99.5
ESTADOS: Morelos	800	400	87.8
Puebla	106	575	11.7
Querétaro	4 004		.4
Sinaloa	654		.1
TOTAL 4 ESTADOS	911	633	100.0
TAMARINDO	51	807	100.0
REGIONES: NORTE	252		.5

NOROESTE	405		.3
CENTRO	13 491		24.0
METROPOL.	593		1.1
SURESTE	11 237		21.7
SUR	26 863		51.9
ESTADOS: Oaxaca	15 347		29.5
Guerrero	9 658		13.6
Chiapas	5 935		13.4
Colima	5 015		9.7
Michoacán	3 417		6.6
TOTAL 5 ESTADOS	40 383		77.9
TE LIMON	7 500		100.0
REGIONES: SUR	7 500		100.0
ESTADOS: Chiapas	7 500		100.0
TOTAL 1 ESTADO	7 500		100.0
TIBICOOTE	57 875		100.0
REGIONES: NORTE	49		.1
CENTRO	2 089		3.6
METROPOL.	52 614		90.9
SUR	3 123		5.4
ESTADOS: Méjico	52 239		90.3
Michoacán	1 219		2.1
Morelos	939		1.6
Puebla	931		1.6
Tlaxcala	881		1.5
TOTAL 5 ESTADOS	56 209		97.1
TORONJA	193 716		100.0
REGIONES: NORTE	43 029		22.2
NOROESTE	12 980		6.7
CENTRO	7 992		4.1
METROPOL.	3 016		1.6
SURESTE	8 665		4.4
SUR	118 140		61.0
ESTADOS: Guerrero	64 966		33.5
Veracruz	45 714		23.6
Nuevo León	31 530		16.3
Sinaloa	10 469		5.4
Tamaulipas	8 115		4.2
TOTAL 5 ESTADOS	160 764		83.0
TUNA	42 956		100.0
REGIONES: NORTE	4 156		9.7
NOROESTE	9		

CENTRO	25 259	53.8	Yucatán	345	31.0
METROPOL.	11 830	27.5	Michoacán	137	7.3
SUR	1 702	4.0	Veracruz	3	.1
ESTADOS: Guanajuato	14 194	33.0	TOTAL 5 ESTADOS	4 836	100.0
Hidalgo	11 830	27.5	ZAPOTE CHICO	12 864	100.0
Zacatecas	11 000	25.6	REGIONES: NOROESTE	5	
San Luis P.	4 156	9.7	CENTRO	145	1.2
Oaxaca	1 530	3.6	METROPOL.	14	.1
TOTAL 5 ESTADOS	42 710	99.4	SURESTE	4 143	32.2
UVA	516 389	100.0	SUR	8 597	66.5
REGIONES: NORTE	82 943	15.1	ESTADOS: Oaxaca	8 611	51.2
NOROESTE	234 690	45.4	Tabasco	2 000	15.5
CENTRO	198 344	38.4	Morelos	1 213	9.5
METROPOL.	396	.1	Campeche	822	6.9
SUR	7		Chiapas	822	6.4
ESTADOS: Coahuila	207 869	40.2	TOTAL 5 ESTADOS	11 553	81.8
Aguascalient.	100 949	19.5	ZAPOTE NEGRO	12 493	100.0
Zacatecas	56 040	10.9	REGIONES: CENTRO	230	2.2
Cochila	50 179	9.7	METROPOL.	8 257	66.2
Quercétaro	31 079	6.1	SURESTE	165	1.8
TOTAL 5 ESTADOS	446 056	86.4	SUR	3 851	30.8
VAINILLA VERDE	56	100.0	ESTADOS: México	3 257	66.1
REGIONES: SUR	56	100.0	Morelos	3 144	29.2
ESTADOS: Veracruz	48	85.7	Oaxaca	525	4.5
Puebla	8	14.3	Michoacán	280	2.2
TOTAL 2 ESTADOS	56	100.0	Yucatán	67	.7
ZAPOTE AMARILLO	4 189	100.0	TOTAL 5 ESTADOS	12 363	99.6
REGIONES: CENTRO	75	.6			
METROPOL.	3 704	88.4			
SUR	460	11.0			
ESTADOS: México	3 704	88.4			
Puebla	400	9.5			
Morelos	60	1.5			
Michoacán	25	.6			
TOTAL 4 ESTADOS	4 189	100.0			
ZAPOTE BLANCO	4 836	100.0			
REGIONES: CENTRO	137	2.8			
METROPOL.	3 258	67.4			
SURESTE	435	9.0			
SUR	1 006	20.8			
ESTADOS: México	3 258	67.4			
Morelos	1 003	20.7			

## C U A D R O. 14

EXISTENCIAS Y PRODUCCION PECUARIA NACIONAL POR ESTADOS  
DE ACUERDO A SU DIVISION REGIONAL  
1982\*

BOVINO (Cabezas)	36 834 075	100.0	Zacatecas	679 795	18.5
REGIONES: NORTE	7 939 948	21.6	Hidalgo	611 030	9.2
NOROESTE	3 700 699	10.0	Oaxaca	480 283	7.2
CENTRO	8 620 057	23.4	Puebla	430 732	6.5
METROPOL.	1 861 586	5.0	TOTAL 5 ESTADOS	2 901 630	44.5
SURESTE	6 464 912	17.6	CAPRINO (Cabezas)	10 239 754	100.0
SUR	8 247 243	22.4	REGIONES: NORTE	4 050 253	39.4
ESTADOS: Veracruz	4 185 857	11.4	NOROESTE	453 233	4.4
Chiapas	3 358 950	9.1	CENTRO	2 376 228	23.1
Jalisco	3 025 499	8.2	METROPOL.	607 239	5.9
Chihuahua	2 526 029	6.9	SURESTE	82 579	.8
Sonora	2 210 685	6.0	SUR	2 719 523	26.4
TOTAL 5 ESTADOS	15 307 030	41.6	ESTADOS: Coahuila	1 029 278	9.9
PORCINO (Cabezas)	18 373 328	100.0	San Luis P.	998 369	9.7
REGIONES: NORTE	1 700 824	9.3	Oaxaca	805 800	7.7
NOROESTE	1 976 445	10.8	Zacatecas	850 575	8.1
CENTRO	7 393 995	40.2	Puebla	687 027	6.7
METROPOL.	1 752 302	9.5	TOTAL 5 ESTADOS	4 520 299	44.9
SURESTE	1 577 688	8.7	AVES (Cabezas)	201 228 201	100.0
SUR	3 952 014	21.5	REGIONES: NORTE	39 545 912	19.2
ESTADOS: Jalisco	2 781 383	15.1	NOROESTE	31 756 140	15.8
Michoacán	2 107 340	11.5	CENTRO	64 925 164	32.3
Veracruz	1 444 850	7.9	METROPOL.	19 753 116	9.8
Sonora	1 201 029	6.5	SURESTE	10 266 345	5.2
México	1 032 534	5.6	SUR	41 681 024	20.7
TOTAL 5 ESTADOS	8 567 532	46.6	ESTADOS: Jalisco	23 933 626	11.9
OVINO (Cabezas)	6 657 110	100.0	Sonora	22 579 826	11.2
REGIONES: NORTE	1 572 592	23.6	México	16 118 273	8.1
NOROESTE	197 977	3.0	Puebla	15 752 312	7.8
CENTRO	1 498 561	22.5	Michoacán	15 344 475	7.6
METROPOL.	1 411 248	21.2	TOTAL 5 ESTADOS	93 728 512	46.6
SURESTE	419 181	6.3	COLUMENAS (Unidades)	2 532 200	100.0
SUR	1 557 569	23.4	REGIONES: NORTE	263 528	10.4
ESTADOS: México	739 580	11.1	NOROESTE	86 768	3.5

+ Información Agropecuaria. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos.  
Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía  
Agrícola. México, 1983.

CENTRO	691 149	27.3	SURESTE	1 308	5.5
METROPOL.	216 255	8.5	SUR	4 904	20.7
SURESTE	701 382	27.7	ESTADOS: México	2 652	11.2
SUR	573 115	22.6	Zacatecas	2 464	10.4
ESTADOS: Yucatán	260 510	10.3	San Luis P.	2 000	8.4
Jalisco	254 570	10.1	Hidalgo	1 836	7.7
Campeche	244 033	8.6	Coahuila	1 311	7.6
Veracruz	221 294	8.7	TOTAL 5 ESTADOS	10 783	45.3
Michoacán	219 705	8.7	CAPRINO		
TOTAL 5 ESTADOS	1 200 072	47.4	(Carne en canal) Ton.	33 719	100.0
BOVINO			REGIONES: NORTE	10 160	30.1
(Carne en canal) Ton.	1 200 072	100.0	NOROESTE	1 167	4.9
REGIONES: NORTE	235 573	19.6	CENTRO	9 432	28.0
NOROESTE	119 535	10.0	METROPOL.	2 305	6.8
CENTRO	284 311	23.7	SURESTE	346	1.1
METROPOL.	74 168	6.2	SUR	1 419	29.1
SURESTE	199 881	16.6	ESTADOS: Puebla	3 023	9.0
SUR	287 076	23.9	Oaxaca	2 973	8.8
ESTADOS: Veracruz	160 394	13.4	San Luis P.	2 717	8.1
Jalisco	109 890	9.2	Zacatecas	2 702	8.0
Chiapas	100 232	8.3	Chihuahua	2 436	7.2
Tabasco	68 387	5.7	TOTAL 5 ESTADOS	13 848	41.1
Sonora	67 799	5.6	AVES		
TOTAL 5 ESTADOS	506 702	42.2	(Carne en canal) Ton.	492 491	100.0
PORCINO			REGIONES: NORTE	73 647	15.3
(Carne en canal) Ton.	1 365 414	100.0	NOROESTE	40 185	8.3
REGIONES: NORTE	111 869	8.2	CENTRO	164 120	33.2
NOROESTE	187 164	11.7	METROPOL.	56 994	11.4
CENTRO	651 429	47.7	SURESTE	28 831	6.0
METROPOLIT.	147 771	10.8	SUR	92 549	20.4
SURESTE	66 988	4.9	ESTADOS: Jalisco	59 363	12.3
SUR	200 193	14.7	México	47 861	9.9
ESTADOS: Jalisco	285 571	20.9	Michoacán	44 953	9.3
Michoacán	180 175	13.2	Veracruz	41 730	8.6
Sonora	136 004	10.0	Quarétaro	37 395	7.3
México	98 473	7.2	TOTAL 5 ESTADOS	231 267	47.5
Veracruz	73 536	5.4	HUEVO (Tons.)	690 310	100.0
TOTAL 5 ESTADOS	773 769	56.7	REGIONES: NORTE	130 310	18.9
OVINO			NOROESTE	191 371	27.7
(Carne en canal) Ton.	23 748	100.0	CENTRO	152 653	22.1
REGIONES: NORTE	6 991	29.4	METROPOL.	46 623	6.7
NOROESTE	576	2.4	SURESTE	24 765	3.6
CENTRO	5 278	22.2	SUR	144 643	21.0
METROPOL.	4 691	19.3			

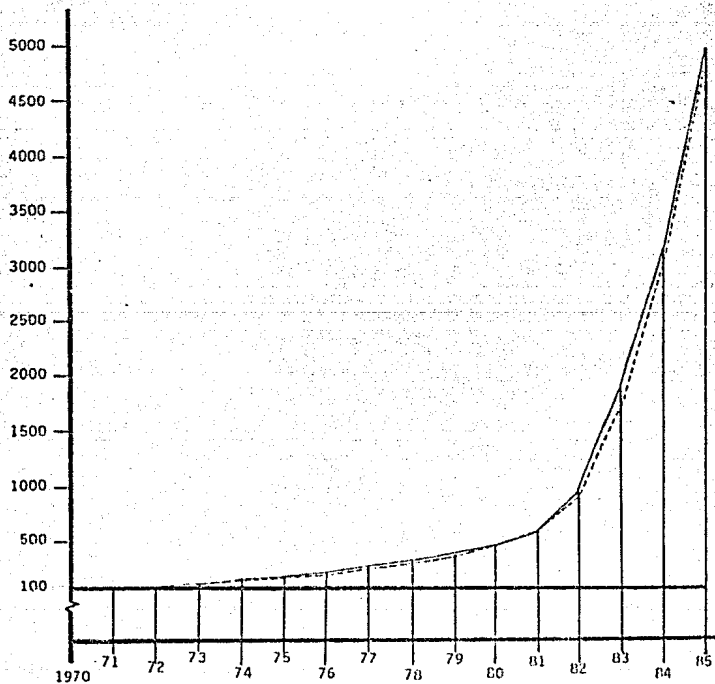
ESTADOS: Sonora	129 630	18.8
Jalisco	77 907	11.3
Puebla	75 424	10.9
Nuevo León	65 931	9.6
Sinaloa	41 502	6.0
-TOTAL 5 ESTADOS	390 394	56.6

ANEXO GRAFICO.

## GRAFICA. 1

INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR  
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO  
1970 - 1985\*  
1970 = 100

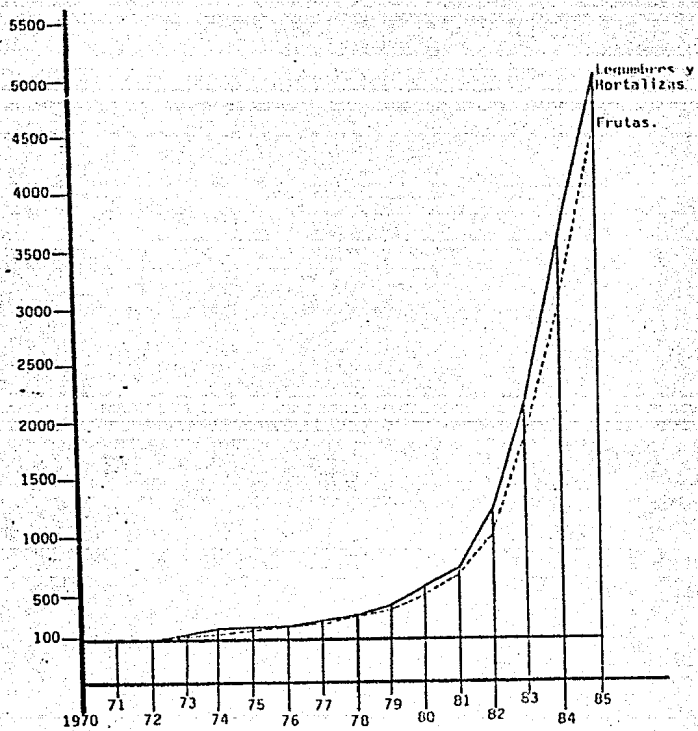
————— Índice Nacional de Precios  
- - - - - Alimentos, Bebidas y Tabaco



\* Para 1985, sólo se consideraron los meses de enero y febrero.

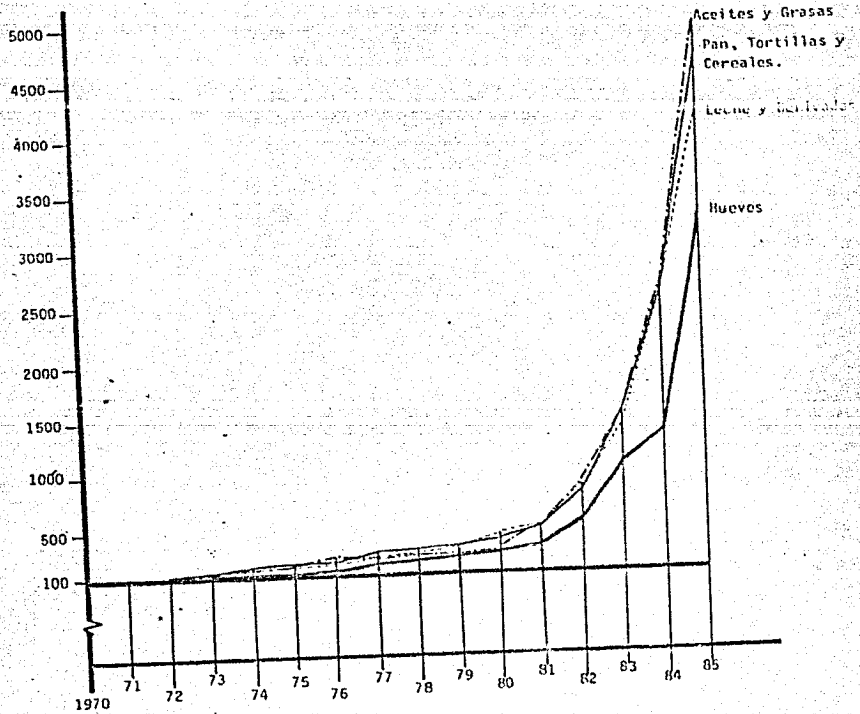
Fuente: Banco de México, S.A. Subdirección de Investigación Económica.  
Estadísticas Históricas de Precios, 1927-1929. Índice de Precios,  
cuadernos anuales 1980-1984; cuaderno mensual, marzo 1985.

GRAFICA. 2

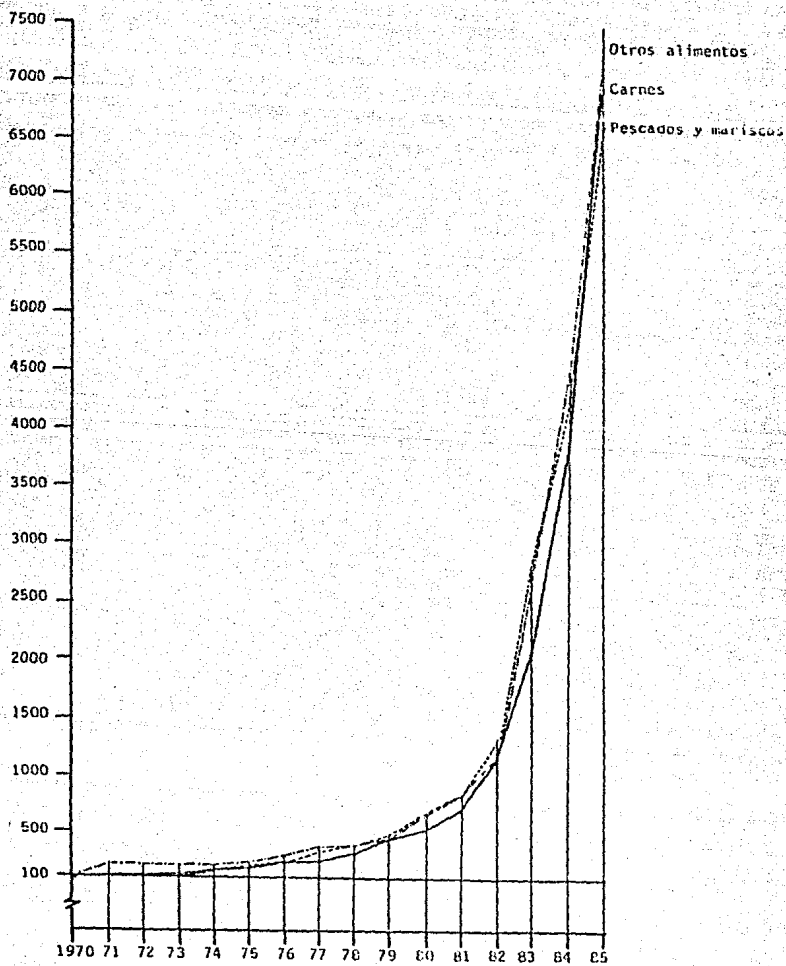




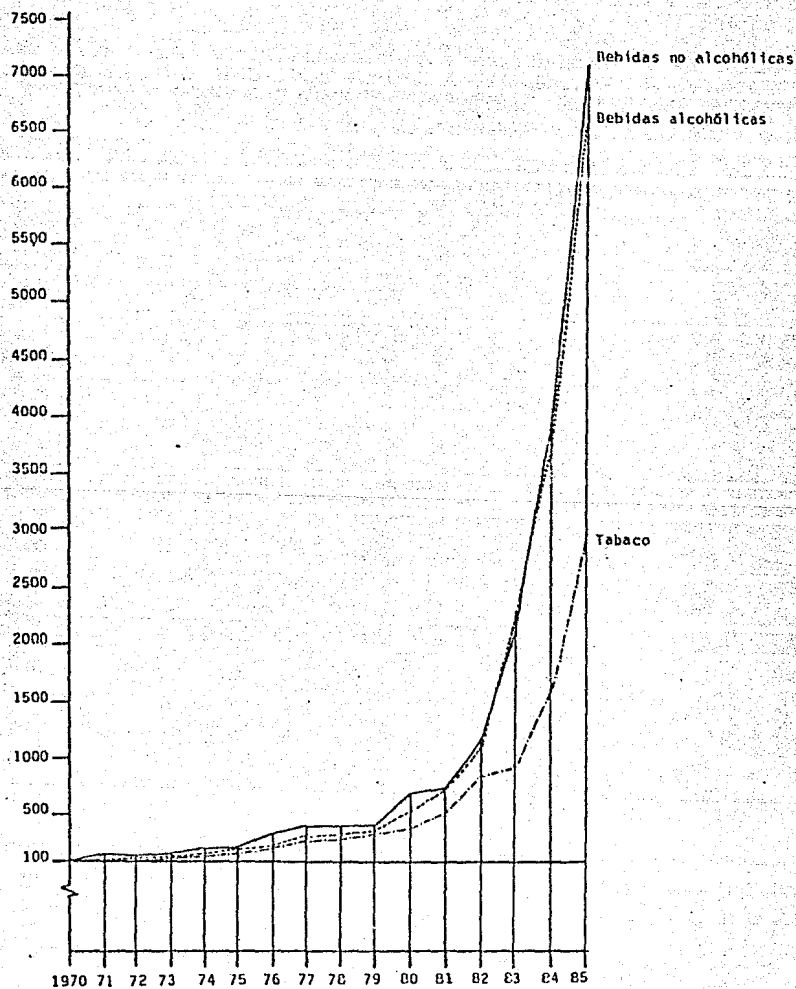
GRAFICA. 3



GRAFICA. 4

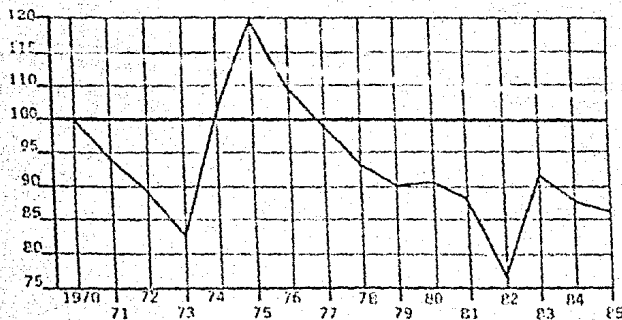


GRAFICA. 5



## GRAFICA. 6

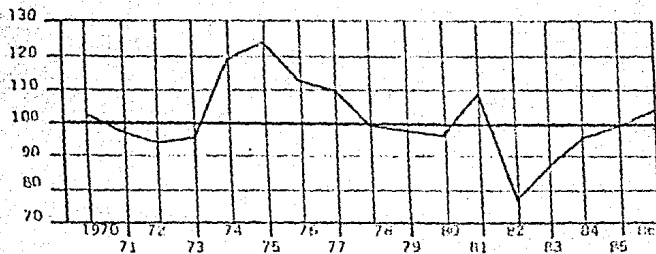
INDICE DE PRECIOS DE GARANTIA, CICLO OTORO-INVIERNO  
 1970 - 1985  
 1970 = 100



FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de Banamex, elaborada con datos de COPASUPO.

## GRAFICA. 7

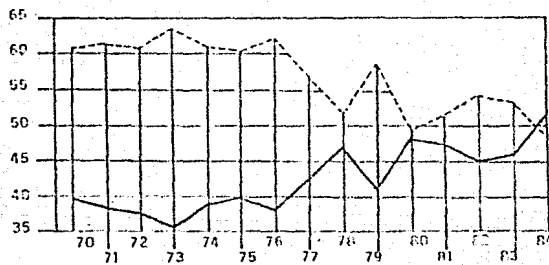
INDICE DE PRECIOS DE GARANTIA, CICLO PRIMAVERA-VERANO  
 1970 - 1985  
 1970 = 100



FUENTE: Departamento de Estudios Económicos del Banco Nacional de México, elaborada con datos de COPASUPO.

GRAFICA. 8

PARTICIPACION DE LA BANCA COMERCIAL Y DE DESARROLLO  
 EN EL CREDITO AGROPECUARIO  
 1970 - 1984  
 (PORCIENTOS)

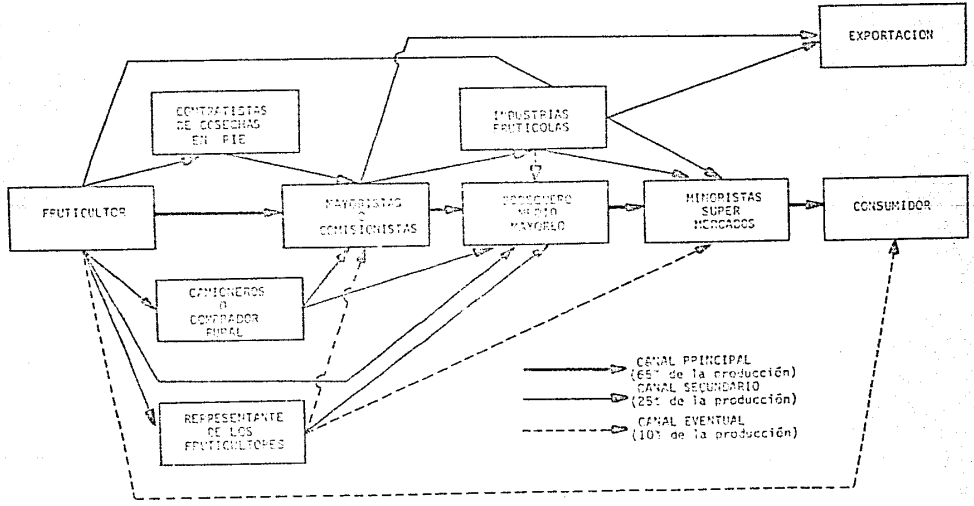


FUENTE: Banco de México.

———— Banca Comercial  
 - - - - - Banca de Desarrollo

ESQUEMA 1

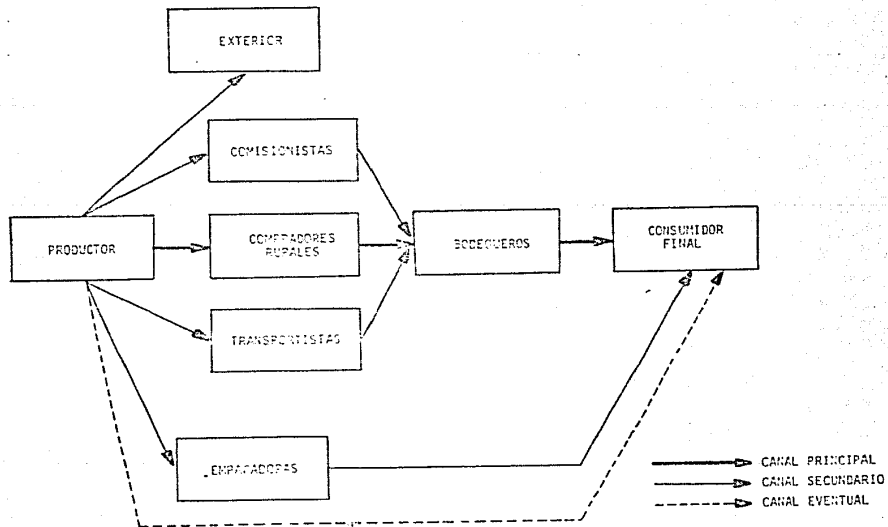
CANALES DE COMERCIALIZACION DE FRUTAS FRESCAS Y ELABORADAS



FUENTE: Comisión Nacional de Fruticultores (COFRUT),

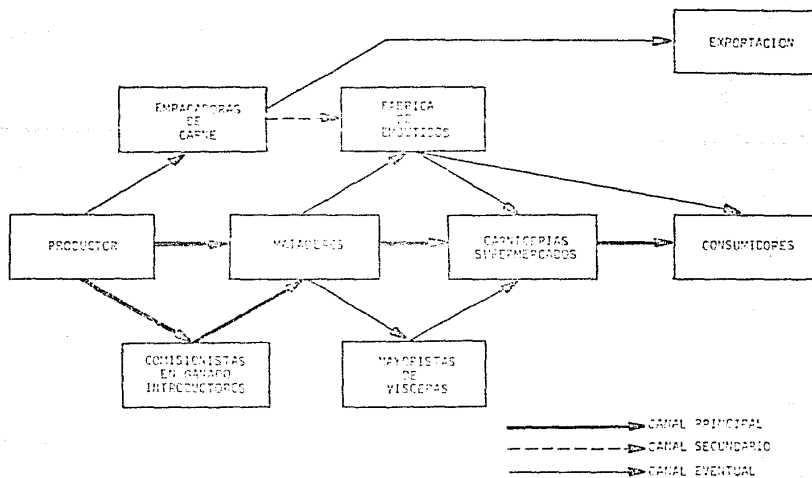
ESQUEMA 2

CANALES DE COMERCIALIZACION DE PRODUCTOS HORTICOLAS



E S Q U E M A 3

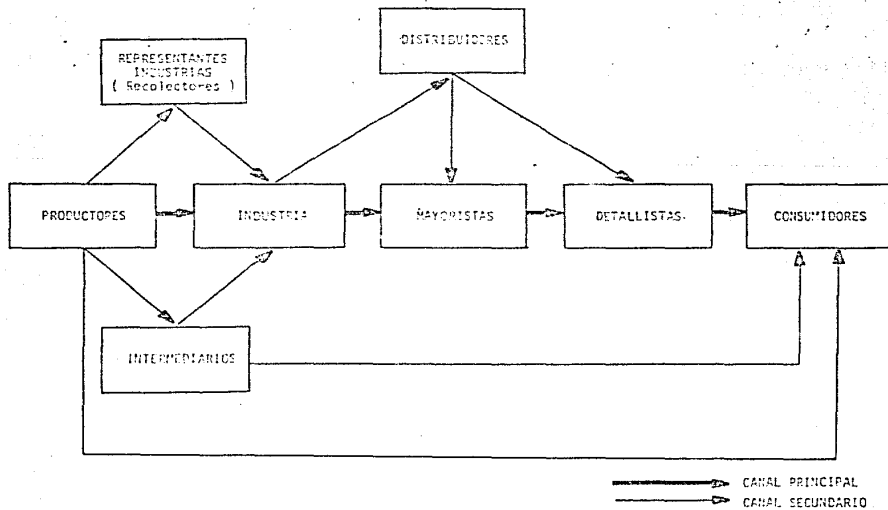
CANALES DE COMERCIALIZACION DE GANADO Y CARNE





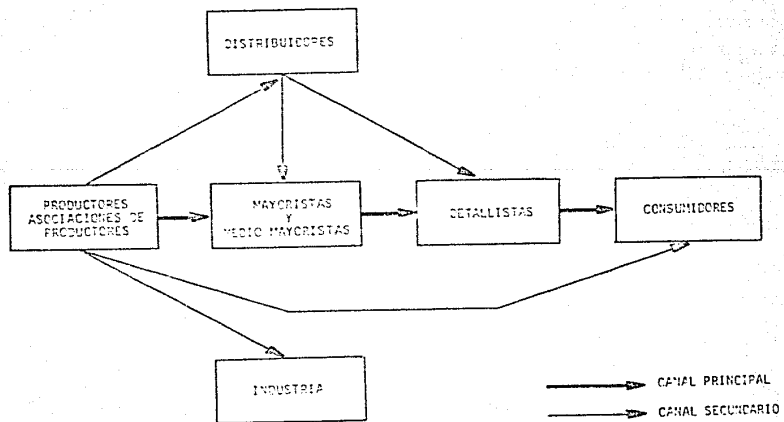
ESQUEMA. 4

CANALES DE COMERCIALIZACION DE LA LECHE



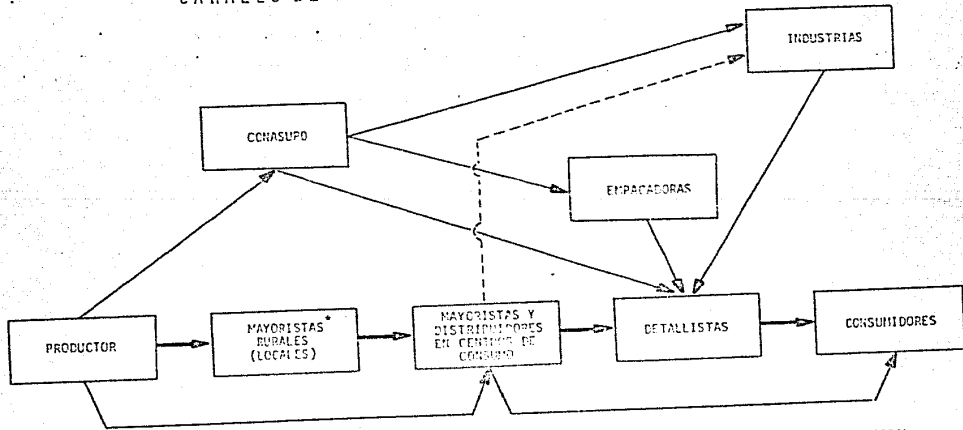
ESQUEMA. 5

CANALES DE COMERCIALIZACION DE HUEVO



ESQUEMA 6

### CANALES DE COMERCIALIZACION DE FRIJOL

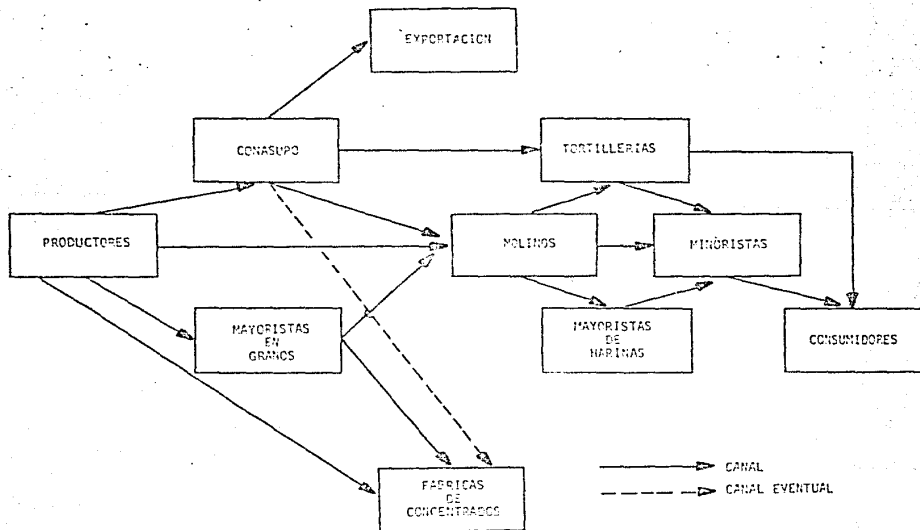


\* Incluye a los intermediarios rurales y posibles operaciones entre dos mayoristas locales.

—————> CANAL PRINCIPAL  
—————>> CANAL SECUNDARIO  
- - - - -> CANAL EVENTUAL

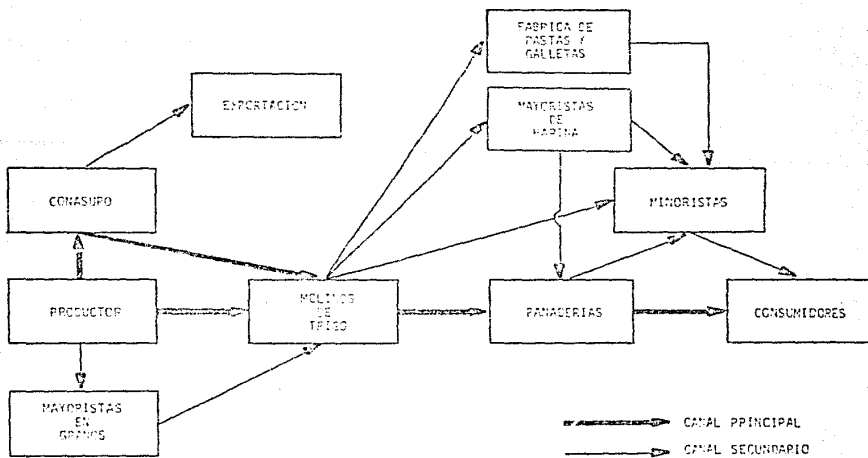
ESQUEMA. 7

CANALES DE COMERCIALIZACION DE MAIZ



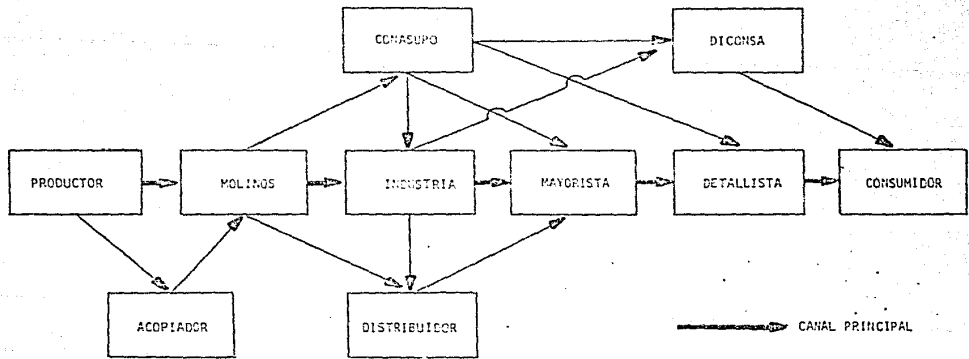
ESQUEMA 3

### CANALES DE COMERCIALIZACION DE TRIGO



ESQUEMA. 9

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN DE ARROZ



————> CANAL PRINCIPAL  
————> CANAL SECUNDARIO

## BIBLIOGRAFIA.

## BIBLIOGRAFIA.

- 1.- Leseur, Luis. Procesos de Comercialización de Hortalizas que llegan a la Ciudad de México. Realizado para: Compañía Nacional de Subsistencias Populares. Taller de Investigaciones, México, 1972. (copia mimeografiada).
- 2.- Ludwig Littmann, Ernest. "Apuntes sobre Mercadeo Agrícola". Escuela Nacional de Agricultura. Departamento de Economía Agrícola. Chapingo, México. 1968.
- 3.- Villanueva Martínez, Manuel. La Producción de Granos Básicos en México. Estudio de sus Tendencias Recientes, sus Causas y Perspectivas. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Operación. Dirección General de Economía Agrícola. México, 1983.
- 4.- Villarreal Cárdenas, Rodolfo. "Solución Institucional a los Problemas de la Comercialización de Productos Agrícolas Perecederos". Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición, México, 1977.
- 5.- Villarreal Cárdenas, Rodolfo. La Comercialización de los Productos Agropecuarios. Bienestar Campesino y Desarrollo Económico. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, - 1972.
- 6.- Varios autores "Consumo de Alimentos y Canales de Distribución". Alimentación Básica y Desarrollo Agroindustrial. Edición. Fondo de Cultura Económica. 1ª Edición, México, 1977.
- 7.- La Comercialización de Productos Agrícolas en México -- (con Especial Referencia al Caso de las Frutas) Comisión Nacional de Fruticultura. México, 1972.
- 8.- Sistema de Comercialización de Frutas y Legumbres en México. Comisión Coordinadora del Sector Agropecuario. Nota Técnica No. 4, México, 1975. (copia mimeografiada).
- 9.- Oficina de Asesores del C. Presidente. Sistema Alimentario Mexicano. Primer Planteamiento de Metas de Consumo y Estrategia de Producción de Alimentos Básicos para - 1980-1982.
- 10.- Programa Nacional de Alimentación.



11. Comisión Nacional de Salarios Mínimos.
12. Comisión Económica para América Latina. Estudios Económicos de América Latina 1970-1985.
13. Nacional Financiera, S.A. La Economía Mexicana en Cifras. México, 1974.
14. Banco Nacional de México, S.A. Exámen de la Situación Económica de México. México, 1981.
15. Secretaría de Programación y Presupuesto. X Censo General de Población y Vivienda. México, 1980.
16. Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Centro Nacional de Información y Estadística del Trabajo. Encuesta de Ingresos y Gastos Familiares. México, 1975.
17. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Dirección General de Economía Agrícola. Econotecnia No. 9. México, 1983.
18. Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía Agrícola. Anuario Estadístico 1981, Producción Agrícola Nacional, México 1984.
19. Secretaría de Agricultura, y Recursos Hidráulicos. Subsecretaría de Agricultura y Operación. Dirección General de Economía Agrícola. Información Agropecuaria y forestal, México 1982.