

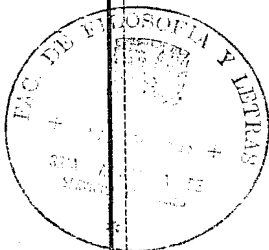


UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS

COLEGIO DE GEOGRAFIA

REDES DE ABASTO DE ALIMENTOS HORTOFRUTICOLAS EN LA DELEGACION ALVARO OBREGON



T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN GEOGRAFIA PRESENTA: LAURA H. HOLANDEZ ORTEGA



MEXICO, D. F.

1992

TESIS CON FALLA DE ORIGEN



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.

INDICE.

Inroducción	6
1. Marco de referencia	14
1.1 El comercio parte esencial en la reproducción del sistema capitalista.	14
1.2 La burguesía comercial	18
1.2.1 Conferación de la burguesía comercial	19
1.2.2 Importancia de la burguesía comercial para la necesaria obtención de la plusvalía	24
1.3 Importancia de los abastos básicos en la reproducción de la fuerza de trabajo y la obtención de plusvalía	24
2. La evolución del abasto y distribución de alimentos básicos	28
2.1 Características en la estructura del comercio de alimentos en la época prehispánica	29
2.2 El comercio de alimentos en la época colonial	32
2.3 Transformaciones en el comercio de alimentos a partir de la etapa de la independencia	36
2.4 Estructura del comercio en el mercado de la Merced	41
2.5 La Ciudad de México área de concentración y complejidad comercial	44
3. La Central de Abasto	48
3.1 Características de operación de la Central de Abasto	49
3.2 Agentes que intervienen en el proceso de comercialización	50
3.2.1 La actividad comercial mayorista	51
3.2.2 La actividad comercial al detalle	56
3.2.2.1 Visión general de los canales detallistas en la distribución de los alimentos	58
3.2.2.2 Los canales detallistas y sus métodos de venta al detalle	62
3.3 Intermediación excesiva en las transacciones comerciales	73
3.4 La burguesía comercial	74
3.4.1 La burguesía comercial y el abasto de alimentos hortofrutícolas	75
3.4.2 La concentración del capital	78
4. Importancia del Estado en la regulación de los abastos básicos	80
4.1 Organismos que intervienen en el abasto de los productos básicos	84
4.2 Mecanismos de operación del Estado para subsanar las contradicciones en el mercado de productos básicos	86
4.3 Solidaridad ¿en pro de quién?	93
5. Distribución de las redes de alimentos hortofrutícolas en la delegación Alvaro Obregón	98
5.1 Origen y conformación de la delegación Alvaro Obregón	98
5.2 Características en el uso del suelo y la estructura urbana de la delegación Alvaro Obregón	99
5.3 Visión general de los patrones de localización espacial del comercio	104
5.4 Distribución espacial de las redes de alimentos hortofrutícolas en la delegación Alvaro Obregón	109
5.5 Anárquica distribución de las redes de alimentos	119

5.6 Jerarquización comercial de los centros de consumo de productos hortofrutícolas	119
6. Abastos básicos, consumo popular y nutrición	121
6.1 Contradictoria relación entre salario y precio de los productos perecederos básicos	124
6.2 Consecuencias	128
Conclusiones	130
Referencias bibliográficas	134
Referencias hemerográficas	135
Índice de cuadros	136
Índice de figuras	136

INTRODUCCION

El tema de investigación partió del interés por analizar la problemática que se da en la distribución de las redes de abasto de los productos hortofrutícolas en las zonas de niveles socioeconómicos bajos en el espacio geográfico del Distrito Federal, pero al ser un espacio tan heterogéneo en sus condiciones socioeconómicas, se delimitó el estudio a la delegación Alvaro Obregón, que es un espacio donde se presentan características físico geográficas que imprimen ciertas condiciones en la dirección del crecimiento poblacional, preferentemente, en las zonas de bajo nivel socioeconómico.

Es característico en el relieve la presencia de extensos barrancos alineados en dirección oriente-poniente, impidiendo el acceso directo entre las colonias de la delegación, esto propicia que sólo se presenten ciertas avenidas principales orientadas en esta dirección y de doble sentido que dificultan el acceso a las áreas periféricas de la delegación Alvaro Obregón, esta situación da lugar a que el tráfico sea mayor, formando cuellos de botella en las principales avenidas que incrementan pérdidas de tiempo.

En esta delegación el relieve y las características socioeconómicas de la población actúan como condicionantes importantes en el abasto de los productos hortofrutícolas particularmente para la población de bajos ingresos económicos, esto es resultado de las mercades diferenciaciones que se dan en el sistema capitalista, contradicciones que son manifiestas en las diferentes formas de inversión de capital y de infraestructura, de acuerdo a las características del medio físico-económico y social circundante.

De esta forma la desigualdad en la distribución del ingreso y la heterogeneidad social influye en la existencia de diferentes mercados, cada uno con sus tiendas, clientela y prácticas comerciales específicas, unos operan con una lógica capitalista de maximización de ganancias y otros con propósitos de subsistencia familiar, se diferencian por su localización en el espacio urbano, el tipo de clientela que atienden y su estrategia de venta.

Esto nos demuestra que existen espacios urbanos propicios para la inversión de capital que significan espacios redituables dirigidos a las clases sociales medias y altas, donde se desarrollan sistemas comerciales modernos e infraestructura sofisticada y espacios no propicios para la inversión de capital, que son espacios urbanos donde predominan los sistemas comerciales tradicionales, que son quienes abastecen a la población de menores ingresos.

Las clases sociales de menores recursos económicos, se sitúan en las zonas periféricas de la delegación Alvaro Obregón, es característico que en la mayoría de estas colonias se presenten grandes hacinamientos de población que adolecen de una irregular infraestructura urbana.

Tales espacios se rigen básicamente por el llamado comercio tradicional pa

no cubrir sus necesidades esenciales, así en el caso de los productos hortofrutícolas la población queda limitada a este comercio conformado por las verdulerías o recauderías, donde el consumidor paga precios elevados en productos que no son de primera calidad.

La búsqueda de mejores oportunidades de compra queda limitada por la pérdida de tiempo y dinero, por ejemplo al tratar de salir del espacio geográfico donde se habita implica gastar en transporte colectivo (microbus) en ausencia e ineficiencia de la ruta 100.

Relacionando el problema del abasto de productos básicos con el salario mínimo, es irrisorio suponer que alcance a cubrir todas las necesidades de la población que percibe menores ingresos. En el caso de los productos perecederos al no estar sujetos a un estricto control de precios sufren grandes fluctuaciones, originando su encarecimiento. Por lo tanto las verduras que son una opción más viable para la alimentación de esta población, por ser productos más accesibles que la carne alcanzan precios que afectan aún más su economía. Esta situación repercute en el nivel nutricional de la población y contribuye a tener un ejército de trabajadores que padece de una desnutrición crónica.

A raíz de este planteamiento surgió el interés por investigar las características que se presentan en la distribución de los abastos hortofrutícolas en el mercado de consumo final. Entre otros aspectos es necesario señalar como se encuentra estructurado el comercio de estos alimentos, desde la Central de Abasto hasta el mercado de consumo final, analizar como se encuentran las redes de abasto de estos alimentos, los grupos u organismos que se han conformado a partir de este comercio, el incremento que tienen los precios y las repercusiones que se tienen en el consumo popular.

Para entender el mecanismo de la distribución del abasto de alimentos es necesario referirnos a la Central de Abasto y la Merced que son unidades distributivas que tienen como finalidad el facilitar el abasto y el consumo a la población; pero lamentablemente han servido para que se de una marcada concentración espacial del comercio que ha favorecido la formación de poderosas familias mayoristas que mediante la monopolización y el intermediarismo encarecen el precio al consumidor.

Los mayoristas son los que monopolizan el comercio de perecederos, teniendo ganancias que repercuten en los siguientes eslabones, como es el pequeño comercio que a su vez incrementa los precios. La importancia de esta situación radica en que finalmente este comercio es quien surte de alimentos al 90% de la población de menores ingresos. Esta pulverización del comercio en ciertas etapas de la distribución ha creado un aparato comercial que eleva los precios del producto del campo en 350 a 400% antes de llegar al consumidor, los incrementos más importantes se dan a nivel acopiador, comisionista y al detalle.

Básicamente en la distribución de los abastos, es en donde más se especula con los productos básicos, existiendo para ello organismos como son: La Unión de Transportadores de fruta y legumbre que controlan las rutas y flotas de distribución, y entre los distribuidores mayoristas se tiene la Unión de Comerciantes de Frutas y Legumbres de la Ciudad de México, A.C.

La especulación con los productos básicos es resultado de las fluctuacio-

nes de la oferta y la demanda que conforman el mercado, que se intensifican en condiciones de crisis económicas, sobre todo cuando se presenta el proceso de inflación que afecta el control de los precios, y genera ganancias extraordinarias al capital comercial dominante.

Por ello es que existe una estructura distributiva muy concentrada e irracional en donde la intervención del gobierno no ha podido estructurar el aparato distributivo comercial, de tal manera que impida la manipulación que ejercen los grandes monopolios en el aumento de los precios.

El libre juego de la oferta y la demanda no puede regular la calidad o de terminar la cantidad disponible de productos básicos en el país, como sucede en la Central de Abasto, que opera a similitud de una bolsa de valores. Por lo cual ha sido necesaria la intervención del Estado para el control de los precios, por medio de subsidios, que los paga el pueblo por vía de impuestos, afectando la distribución del gasto social en el presupuesto anual de la nación, llegando a requerir en continuas ocasiones al abasto por vía de importaciones para poder abastecer y regular los precios cuando existen problemas graves de acaparamientos.

Lo adecuado no es subsidiar, ni importar, sino fomentar las inversiones y programas tendientes a modernizar el proceso de intermediación dándoles a los productores un acceso más libre al mercado, esto es lo que permitirá mejorar la estructura de los mercados; confrontar la oferta y demanda y así debilitar la hegemonía del monopolio que ejercen quienes controlan la oferta a los productores y la demanda de los consumidores.

La disponibilidad de crédito no resuelve nada, mientras no se resuelvan los errores de fondo, en el caso del comercio hay que evitar darle subsidios financieros a una estructura enmohecida y de sistemas obsoletos, no estaría incurriendo en costos y gastos que a fin de cuentas paga el pueblo.

Lo que importa es mejorar el aparato comercial en cada uno de los eslabones para lograr que el productor reciba más y que el consumidor pague menos, incrementándose el ingreso disponible en ambos, en consecuencia la capacidad de consumo.

A manera de hipótesis se podría afirmar que hasta el momento los centros de abasto no han sido más que simples construcciones arquitectónicas, en donde se han conformado grupos poderosos que dominan y toman decisiones sobre los precios y la distribución de los productos hortofrutícolas, que repercuten directamente en el consumo popular y el nivel nutricional de la población, y lo que se requiere es que los centros de abasto se establezcan como unidades distributivas útiles que impiden perpetuar los problemas en el comercio.

En particular en el espacio geográfico de la Delegación Alvaro Obregón el problema se recrudece por las condiciones que imprime el relieve en la disposición del crecimiento poblacional de la delegación, situación que llevó a plantear la siguiente hipótesis: El relieve de la delegación Alvaro Obregón actúa como un factor limitante en la integración de las vías de comunicación, que se manifiesta con mayor amplitud en las zonas periféricas de la delegación, donde habita población, con escasos recursos económicos, al ser zonas que no tienen una importancia estratégica en la inversión de capital, son zonas que adolecen de una deficiente infraestructura y que se abastecen por medio de sistemas comerciales tradicionales que

encarecen más los productos hortofrutícolas para la población de escasos recursos económicos.

Estas proposiciones que se pretenden demostrar son la forma externa en que se manifiesta la esencia, por lo que hay que descubrir las leyes esenciales que lo provocan, su dependencia causal y los nexos internos que dan origen al comportamiento en la distribución, precio y consumo de los alimentos hortofrutícolas, es así como a partir del método de análisis-síntesis se podrá ir descomponiendo el problema a investigar en cada una de las partes que lo integran.

Son varios los factores que determinan el comportamiento de la distribución-precio y consumo popular de los alimentos hortofrutícolas; no sólo hay que interpretar una serie de factores que se entrelazan y rigen el precio y distribución de los alimentos hortofrutícolas, es toda una estructura la que hay que analizar, para poder comprender su expresión final.

Para penetrar en el proceso de comercialización y distribución de los alimentos hortofrutícolas, se empezará por analizar la Central de Abasto por ser el principal centro rector del comercio de estos alimentos, lo que permitirá establecer la dinámica que se desprende de la actividad comercial al mayorero y al detalle y así alcanzar a detectar los incrementos que van sufriendo los precios hasta llegar al mercado de consumo final. El entendimiento del proceso de comercialización permitirá un acercamiento a las características particulares que se manifiestan en el espacio geográfico de la Delegación Alvaro Obregón atendiendo a la distribución de las redes de alimentos hortofrutícolas, precio y consumo popular.

El análisis de lo general permitirá comprender lo particular, haciendo énfasis en el estudio de las partes del todo, para llegar a conocer los elementos causales del fenómeno y, posteriormente pasar al método inverso que es la síntesis, para que una vez entendido cada parte, se reúnan los elementos integrantes y pueda interpretarse en conjunto la expresión del fenómeno.

La base auxiliar que permitirá tener una mejor comprensión dentro del método a utilizar (análisis-síntesis) serán las técnicas basadas en la lectura reflexiva, la síntesis bibliográfica y hemerográfica y el muestreo selectivo de informantes claves, que permitirán analizar la problemática existente en cada una de las partes integrantes.

En la información estadística consultada se encontró con la problemática de que el censo comercial más reciente es el de 1985, no existiendo avances del censo comercial de 1990, que sería de mayor utilidad en la investigación, pero fue compensado con material brindado por COABASTO.

Es necesario recalcar que en esta investigación se tomará en cuenta el enfoque estructuralista, pues para entender el proceso de comercialización de los alimentos hortofrutícolas, es necesario entenderlo como un sistema en el cual todas las partes que lo forman tienen un estrecho entrelazamiento, que en la realidad parecen ser independientes, pero sólo en su estructura encuentran sentido, pues al integrarse adquirieron una identidad correlacionada.

Este vasto ámbito de estudio del proceso de comercialización y la estrecha

concatenación de los elementos que forman parte del proceso, abre todo un universo de estudio dentro del campo geográfico que merece ser tratado en futuras investigaciones.

Una vez analizado el todo en sus partes componentes, la recomposición sintética tiene que dar por resultado el todo del cual se había partido, es decir, el método de análisis-síntesis tiene un carácter complementario, ya que se partirá de lo concreto a lo abstracto, para regresar a lo concreto, pero ya analizado, ya no es simplemente el fenómeno o la apariencia, sino la realidad producto de la manifestación de la esencia.

Un elemento fundamental de apoyo que permitió llegar a un profundo nivel de abstracción para comprender el ordenamiento en la distribución de las redes de los productos hortofrutícolas en la delegación Alvaro Obregón es la utilización de la concepción del materialismo histórico, que sustenta que una sociedad está determinada por el desarrollo de las relaciones de producción, distribución y consumo.

De esta concepción se deriva que el ordenamiento de cualquier espacio dentro del sistema capitalista va a estar sujeto a las condiciones físico-económico y social del lugar, que darán la pauta para marcar diferentes estrategias de inversión de capital y esto nos determinará el patrón en las redes de distribución de los alimentos hortofrutícolas en el espacio.

A partir del método de análisis-síntesis, se realizó el ordenamiento de los capítulos, partiendo de los conceptos generales a los particulares analizando cada parte de la estructura que conforma el proceso de la comercialización de los productos hortofrutícolas, una vez entendido este proceso se analizan las características específicas en la distribución de las redes de los productos hortofrutícolas en el espacio geográfico de la delegación Alvaro Obregón, para después analizar las consecuencias que se dan a raíz de este problema.

De esta forma, el primer capítulo está conformado por el marco de referencia que nos servirá para reconocer la importancia que tiene el comercio en general en la reproducción del sistema capitalista al ser la fase en donde se plasma la ganancia efectiva realizada en la producción, es decir el intercambio de la mercancía en dinero, móvil principal del sistema capitalista.

La fase de intercambio de artículos dentro de este sistema ha adquirido una gran complejidad convirtiéndose en un sistema anárquico; este carácter anárquico expresa el móvil de lucro y el afán de reproducir las relaciones capitalistas de explotación por el deseo de obtener la mayor ganancia posible, esto hace que la explotación del hombre por el hombre sea un principio fundamental que estimula que la producción capitalista sea más anárquica y que el desarrollo sea cada vez más desigual y contradictorio.

También genera grupos que se dan a partir de la constante extracción de la plusvalía y acumulación de capital por medio del intercambio representado por la burguesía comercial.

De este sector se extraerán las características que presentaron a través de su conformación y se resaltará la importancia que ha tenido para la necesidad realización de la plusvalía.

La última parte del capítulo versa sobre el abasto básico en general, aún que el tema central de la tesis sean los abastos hortofrutícolas, es necesario hablar sobre la importancia que tienen los abastos básicos en la reproducción de la fuerza de trabajo y la obtención de plusvalía, para ello es necesario tomar en cuenta, que dentro de las mismas exigencias del capitalismo, el capitalista para hacer efectiva la reproducción constante del sistema, debe de fijar el salario de tal manera que apenas alcance a sufragar las necesidades básicas de subsistencia del trabajador y de esta forma pueda continuar trabajando para los que lo explotan y se enriquecen a su costa.

De esta forma el capitalista obliga a los individuos a vender su fuerza de trabajo para poder vivir y permite constantemente al capitalista comprársela para enriquecerse, por lo tanto, el proceso capitalista de producción no sólo reproduce la plusvalía, sino que produce y reproduce el mismo régimen del capital, de una parte al capitalista y de la otra la fuerza de trabajo.

El valor de la fuerza de trabajo es igual al valor de todos los productos que son necesarios para su constante reproducción y conservación.

Además es necesario que la fuerza de trabajo se incremente para satisfacer las necesidades del mercado, por ello se requiere que tenga los elementos necesarios para su reproducción.

Para que el trabajador conserve su fuerza de trabajo debe reponer cada día la energía gastada, para ello, es necesario, que disponga de cierta cantidad de bienes como alimentos, ropa, vivienda, etc.

Dentro de los elementos anteriores, los alimentos ocupan un lugar prioritario para el mantenimiento de la fuerza de trabajo ya que directamente, proporcionan la energía vital para el funcionamiento del organismo, dentro de estos alimentos los productos hortofrutícolas que son el tema a tratar en esta investigación, son alimentos indispensables y además los más accesibles para el consumo popular, ya que los resistentes como son los cárnicos (carne, pollo, pescado), por su alto costo son de menor consumo dentro del sector popular; y aún siendo los productos hortofrutícolas los más accesibles, en ocasiones tienen incrementos que repercuten en la alimentación del sector popular.

El segundo capítulo analizará las características que ha presentado el abasto de los alimentos en la Ciudad de México, que por ser uno de los espacios geográficos más importantes del país desde la época prehispánica y la colonia, y, sobre todo a partir de la penetración de las relaciones capitalistas, tuvo un mayor crecimiento demográfico, debido principalmente al proceso de industrialización, que propició la acumulación de capital en gran escala; esta situación llevó a ser a la Ciudad de México una ciudad central, lo que generó profundas transformaciones en el sistema de distribución de alimentos y originó así una mayor complejidad para hacer llegar los alimentos al mercado de consumo final.

Para profundizar sobre esta situación se tomaron en cuenta las caracterís

* Junto a los productos básicos consideraremos a los productos hortofrutícolas, aunque las instituciones públicas manejan en este terreno únicamente: leche, huevo, pan y tortillas.

ticas en la estructura del comercio de alimentos en la Ciudad de México desde la época prehispánica hasta la época actual, las transformaciones que han surgido y la distribución espacial que han tenido los centros de abasto.

El tercer capítulo, está destinado a la Central de Abasto por ser el principal centro rector de abastos en la Ciudad de México, enfocándose principalmente a las características de operación de la Central y su relación con los agentes que intervienen en la actividad mayorista y la actividad comercial al detalle, destacando las características generales de los canales detallistas en la distribución de los alimentos y sus métodos de venta al detalle, también se analizan los problemas que se derivan del intermediarismo y el acaparamiento de los alimentos básicos.

Se hizo hincapié en los grupos que conforman la burguesía comercial en el comercio de los alimentos hortofrutícolas, que toman decisiones sobre los precios y la distribución de estos alimentos, dando lugar a la concentración de capital, mientras que se perjudica a los siguientes eslabones de la cadena alimenticia originando precios elevados al consumidor.

En el cuarto capítulo se enmarca la importancia que tiene el Estado en la distribución del abasto de productos básicos y hortofrutícolas, así como los mecanismos que utiliza para regular los desajustes que se generan en el comercio de los alimentos y subsanar las contradicciones en el mercado de productos básicos.

Es necesario puntualizar que el Estado en el sistema capitalista adquiere características peculiares, al ser un organismo a través del cual la clase dominante ejerce su poder y mitiga las contradicciones que entraña el sistema.

La clase dominante necesita de un aliado para poder abrirse camino y destruir las barreras que impiden asegurar su desarrollo, esta situación con lleva una gran contradicción entre las clases sociales, para lograrlo la burguesía necesita tener además del poder económico, el poder político para reproducir y ampliar las condiciones del sistema.

Para asegurar su existencia y dominio, la clase dominante utiliza el aparato denominado Estado, cuyas políticas institucionales tienden a beneficiar cada vez más a la burguesía y no a los sectores populares.

En la medida en que se vuelve más evidente para el pueblo la explotación a la que es sometido, surge dentro del Estado la necesidad de popularizarse y de reforzar la tesis de que el pueblo es el que gobierna y de manifestar que las acciones que realiza el Estado son para beneficio de la colectividad.

Dentro de las acciones que tiene que establecer el Estado para el buen funcionamiento del sistema destaca una especial atención: la reproducción de la fuerza de trabajo, mediante el pago de salarios que asegure los elementos vitales para la sobrevivencia de la clase trabajadora para evitar el aumento de los salarios a este sector.

Entre los principales medios de vida, esenciales para el mantenimiento de la fuerza de trabajo, se encuentran los alimentos, que presentan un sinnúmero de problemas en el sistema de comercialización afectando el nivel

de consumo del asalariado por los altos precios que impiden el acceso a estos productos.

Ante esta situación el Estado interviene para sanear la maltrata economía y establece una serie de programas tendientes a refuncionalizar el sistema alimentario, para evitar contratiempos que lesionen el curso y los intereses de la clase dominante.

En el quinto capítulo se analizan las características que presenta la distribución espacial de las redes de alimentos hortofrutícolas en la delegación Alvaro Obregón, atendiendo a la relación: Distribución, costo y calidad de los alimentos hortofrutícolas. Como introducción al tema primero se tratará el origen y conformación de la delegación Alvaro Obregón, para ello es importante enfatizar que a partir de la penetración de las relaciones capitalistas se engendraron profundas desigualdades en las redes de abastecimiento de la población, generadas por las marcadas diferenciaciones que engendra el contradictorio sistema capitalista, contradicciones que se reflejan en la desigualdad social y económica de la población, que determina las características de su modo de vida.

Por lo tanto habrá marcadas diferenciaciones en el uso del suelo y la estructura urbana de la Delegación Alvaro Obregón, los que dan lugar a una diversidad de patrones de localización espacial del comercio que repercuten en la distribución espacial de las redes de abasto de los productos hortofrutícolas.

El sexto capítulo es un acercamiento a la escuela que se genera a raíz de las profundas contradicciones que se dan en el sistema capitalista que desencadena grandes desigualdades manifiestas en la estructuración de las clases sociales.

Estas desigualdades enmarcan los diferentes niveles de vida de las clases sociales que determinan: el tipo de ingreso, de consumo y de alimentación.

Estas graves diferenciaciones hacen que una gran mayoría de la población perciba ingresos miserables, que son insuficientes para alimentarse, lo que trae como consecuencia enfermedades, pérdida de recursos humanos y el entorpecimiento del desarrollo de un país.

1. MARCO DE REFERENCIA.

EL COMERCIO

En el sistema capitalista, lo fundamental en la formación económica lo constituyen las relaciones de producción, distribución y consumo, y la esfera distributiva asume una importancia relevante en el funcionamiento de la sociedad capitalista por ser en ella donde se plasma la realización de la plusvalía convirtiéndose en ganancia para el capitalista.

El exceso de distribución característico del sistema capitalista constituye una intermediación especulativa que crea ganancia que conduce a la acumulación.

Este carácter anárquico de la distribución expresa el nivel de lucro y el deseo de obtener la mayor ganancia posible haciendo de la explotación del hombre por el hombre un principio fundamental de este sistema.

Sobre la constante acumulación de capital en la distribución, se sienta la burguesía comercial, constituida por familias que han hecho de la distribución una fuente de obtención de riquezas.

Esta burguesía se comenzó a gestar a partir de la conquista y el periodo de dominación colonial, adquiriendo su consolidación con el movimiento de independencia; a través de este proceso histórico la burguesía comercial ha reafirmado su importancia como parte esencial en la reproducción del sistema, porque es ella la que vincula la esfera de la producción con la esfera del consumo, haciendo posible la realización de la plusvalía para la burguesía en su conjunto.

Al igual que la burguesía, otro elemento indispensable para la reproducción del sistema es la fuerza de trabajo, que es el elemento activo de la producción que pone en movimiento a los medios de producción, que tiene la característica de crear valor que el capitalista recibe en forma de ganancia sobre el capital invertido en la producción.

Esta fuerza creadora requiere satisfacer necesidades básicas para poder seguir trabajando y lo hace por medio del salario mínimo, que apenas alcanza a sufragar sus necesidades más esenciales. Al abastecer sus necesidades básicas, el trabajador adquiere la energía suficiente para seguir incrementando más las ganancias del capitalista, mientras que el trabajador sólo vende su actividad vital para asegurar los medios de subsistencia necesarios, por lo tanto los abastos básicos son elementos de gran importancia en la reproducción del trabajo para la obtención de la tan preciosa plusvalía para el capitalista.

1.1 EL COMERCIO PARTE ESENCIAL EN LA REPRODUCCION DEL SISTEMA CAPITALISTA

El modo de producción capitalista depende de sus leyes económicas para su continua reproducción.

Este modo de producción reproduce constantemente sus condiciones de existencia; por un lado a las fuerzas productivas y por otro, las relaciones sociales de producción, mediante el proceso de producción de bienes materiales; estos bienes no se producen ni se reproducen para satisfacer las necesidades de los trabajadores, sino que el móvil es que obtenga ganancias el capitalista.

Por eso es que el materialismo histórico parte del principio de que la producción y el intercambio de productos, constituyen la base del orden social y considera que la reproducción de este modo de producción capitalista depende de las leyes pertenecientes a su estructura económica, siendo estas las leyes propias del capitalismo como la ley de la plusvalía y de la acumulación, que son necesarias para su propia reproducción.

En este modo de producción es vital la importancia que tiene el ciclo del capital (circulación-producción-circulación), para su continua permanencia, ya que según Oswald Ursula², esta describe el movimiento por el cual el dinero asume la forma de mercancía, en lo que es la primera fase de circulación, para dar curso a un proceso de producción, del cual resulten mercancías que deben pasar por la segunda fase de circulación, para que el capital recupere nuevamente la forma de dinero.

La fase de producción tiene la característica de ser un proceso que crea valor nuevo, mediante la fuerza de trabajo que actúa sobre los medios de producción, que no sólo transfiere a la mercancía que elabora el valor contenido en estos, sino que crea valor nuevo que por un lado repone el valor equivalente que se le ha pagado bajo la forma de capital variable, y por otro, arroja un valor excedente que corresponde a la plusvalía. Esos distintos valores se encuentran englobados en el valor total de las mercancías, que terminado el proceso de producción, entran a la segunda fase de circulación para que, mediante su venta pueda realizarse en dinero.

El dinero es importante dentro del proceso de valorización, ya que es bajo esa forma como el capital aparece para iniciarlo y, en esa forma, se recupere el capital, para que pueda tener lugar otro ciclo.

Este proceso de producción e intercambio nos permite observar la creación y extracción de la plusvalía y da cuenta del proceso de explotación del trabajo por el capital, teniendo que lo que es valorización para el capitalista es explotación para el trabajador, esto da origen a una creciente acumulación de capital mediante la plusvalía o el exceso de valor producido por el trabajador, que se invierte en parte, en nuevos medios de producción, lo que a su vez produce más plusvalía, así el trabajador no es más, que como Marx lo menciona, una máquina de producción de plusvalía y el capitalista no es más que una máquina de capitalizar plusvalía.

Hasta aquí se ha hecho énfasis en que el fundamento del capitalismo se sustentó en que la esencia de la formación económica, la constituyen las relaciones de producción, distribución y consumo y dentro de ella la esfera de la distribución se considera que constituye una fase de la totalidad

¹ HILLMANN, León. Enfoque del materialismo histórico", en Introducción a una Ciencia Socialista II. Ed. Porrúa, México, 1986, pg 138.

² OSWALD, Ursula. Mercado y dependencia. Centro de Investigaciones Superiores del I.F.A.H./ Ed. Nueva Imagen, México, 1979, pg. 37.

del fenómeno social, así es como se define que " el modo de distribución es un producto histórico del modo de producción y del conjunto de estructuras, relaciones y formaciones que lo hacen posible. Las formas y estructuras de la distribución ejercen elevado peso en el funcionamiento de la sociedad capitalista y son de importancia en la formación de las estructuras y relaciones esenciales de la formación económica y social. En general cada acontecimiento de la esfera distributiva influye sobre la totalidad de la sociedad".³

Es por ello que la esfera productiva y distributiva forman parte de una totalidad del fenómeno económico y es de vital importancia para el conocimiento del capitalismo, sobre todo, en el proceso de transformación del valor en precios y en la distribución de valor.

Volviendo a retomar lo citado con anterioridad es necesario recordar que en el proceso productivo capitalista, se crea valor adicional mediante la aplicación del esfuerzo vivo y del acumulado en los bienes de capital a partir de la relación de explotación, de este dominio una proporción de valor requiere que se convierta en dinero, en derecho a obtener un determinado volumen de valor a cambio. Esto supone la realización de la mercancía en el mercado, de manera que se objective el plusvalor convirtiéndose en ganancias; estableciéndose así que el plusvalor o diferencia del capital constante y el variable se realiza sólo al objetivarse en la venta de los bienes, así es cuando el valor de cambio cobra su sentido real.⁴

Resumiendo lo anterior, se establece que el trabajo productivo es todo a qué que crea plusvalor, aquél que produce valor de cambio incrementado, aquél que valoriza al capital,, este proceso comprende desde el inicio de la transformación hasta la primera venta del producto, cuando cobra el carácter de mercancía, por otro lado el trabajo improductivo es el resto de la actividad económica a partir de la primera venta del producto, que corresponde a la esfera de la distribución, en esta se realiza el plusvalor más no se crea nuevo y el trabajo que en estas labores se aplica es improductivo aún cuando sea útil y produzca ganancias monetarias.

Una de las características de la sociedad capitalista moderna consiste en la proliferación de las actividades superfluas e improductivas, provocando una de las varias causas que determinan diferencias entre el valor y el precio de los bienes, entre otras razones, debido a que en el precio final de los bienes se incluye el costo de los procesos de distribución necesarios para hacer posible su uso final así como las ganancias de intermediarios, intereses pagados por el uso de crédito y márgenes de especulación.

Sólo si los consumidores estuviesen a la puerta de la fábrica o cerca de los campos cultivados, sería posible que la realización del plusvalor coincidiese con el uso de los bienes. Sin embargo, en la sociedad capitalista moderna la separación entre los productores y consumidores es creciente, no sólo en la tendencia a la especulación comercial, sino también

³ PEÑA, Sergio de la. El modo de producción capitalista, México, Siglo XXI, 4ª. ed, 1984, pg. 244.

⁴ PEÑA, Sergio de la, op. cit. pg. 226.

por la complejidad del propio sistema, la especialización de la distribución y cambios en las pautas de esta por lo heterogéneo de la localización geográfica de productores y consumidores y sobre todo por la necesidad de ampliar la esfera de la distribución con actividades improductivas a fin de realizar el plusvalor, estableciéndose con ello que " el exceso de distribución por encima de los límites históricos de la distribución socialmente necesaria constituye una intermediación inútil ó especulativa que se realiza con trabajo improductivo. Crea ganancia mas no plusvalor, el que surge en los procesos de creación de valor exclusivamente, o como dice Marx " Todo el plusvalor pasa directamente de manos del obrero a manos del capitalista... Aún cuando más tarde tenga que transferir una parte al otro capitalista que le facilitó el dinero, al terrateniente, etc."⁵

En referencia a lo anterior, se hace mención de la plusganancia como aquellas utilidades que obtienen los comerciantes a partir de la distribución de los productos; aquí no se crea valor nuevo sino que se puede suponer una superexplotación del trabajo productivo que se se aplicó a la transferencia de la materia, la multiplicación de intermediaciones distributivas y del precio, hasta el consumo final.⁶

Por lo tanto las actividades improductivas se sustentan en parte en el excedente de las labores productivas, este excedente se transfiere por parte del plusvalor y el capital variable, que es aplicado en forma de ganancias y salario, al adquirir los servicios que ofrecen, así la forma principal de transferencia de valor a las fracciones improductivas de la sociedad mercantil, es a través del intercambio de ingresos de sectores productivos (salarios y ganancias) por servicios, es decir del plusvalor, parte sirve para la acumulación en el propio sector productivo y el resto se transfiere a los sectores improductivos; dichas actividades se desarrollan y crecen siendo así, la forma de realizar el plusvalor y sustentar el desarrollo de las fuerzas productivas a que conduce la acumulación y el ansia de lucro.⁷

Es así como se fundamenta, que la estructura y funciones de la distribución se encuentran básicamente determinadas por el modo de producción a que corresponden y las relaciones de explotación y de producción que los sustentan; "la sobredeterminación del modo de distribución por el de producción van desde las fuerzas productivas, división del trabajo y procesos de producción, hasta las formas de establecimientos de precios, mediaciones superestructurales y factores psicológicos de consumo".

La fase de intercambio de artículos dentro de este sistema, ha adquirido una gran complejidad convirtiéndose en un sistema anárquico, este carácter anárquico, expresa el móvil de lucro y el afán de reproducir las relaciones capitalistas de explotación, por el deseo de obtener la mayor ganancia posible, esto hace que la explotación del hombre por el hombre sea un principio fundamental, que estimula que la producción capitalista sea más anárquica y que el desarrollo sea cada vez más desigual y contradictorio.

⁵ MARK, Carlos. Historia crítica de la teoría de la plusvalía, Tomo II, pg. 234, cit por Peña, Sergio de la, en El modo de producción capitalista.

⁶ México, Siglo XXI, 4a. ed, 1984, pg. 238.

⁷ PEÑA, Sergio de la, op. cit. pg. 238

⁸ PEÑA, Sergio de la, op. cit. pg. 110-111.

⁸ PEÑA, Sergio de la, op. cit. pg. 244.

Así el comercio ocupa una parte esencial dentro del complejo sistema capitalista, cumpliendo la misión de obtener ganancias creadas a partir de la producción, mediante la apropiación de la plusvalía, para dar paso a una constante acumulación de capital, fin primordial de este sistema, para poder mantener las condiciones necesarias que le permitan seguir reproduciéndose.

1.2 LA BURGUESÍA COMERCIAL.

Al hablar de burguesía parece ser que se habla de algo que no existe y de ser una clase que nada tiene que ver con el gobierno.

En nuestro país, inserto en un sistema capitalista, no sólo hay una burguesía, sino que presenta diferentes estratos en su composición y sus principales características corresponden de manera aproximada a la estructura económica del país, teniendo los siguientes tipos de burguesía, a los que hace referencia Fernando Cármona:

- La burguesía agrícola formada por los viejos terratenientes, grandes ganaderos, avicultores, latifundistas.

- La burguesía comercial constituida por millares de familias que han hecho de la distribución una fuente de obtención de ganancias.

- La burguesía industrial integrada por dueños o accionistas de importantes empresas industriales.

- La burguesía financiera compuesta por los principales accionistas de los grandes bancos, compañías de seguros y empresas financieras, así como los industriales y comerciantes asociados íntimamente a la banca.

Verticalmente en " la burguesía mexicana se manifiestan tres estratos bastante diferenciados: lo que propiamente es la oligarquía o sea el pequeño sector en que se concentra la mayor parte de la riqueza y del poder, una capa intermedia más amplia cuya influencia económica es menor y por último un sector más extendido de empresarios de todas clases que pese, a ser con frecuencia modestos, son típicamente burgueses".

Dada la diversidad de actividades a que la burguesía está ligada y los diferentes niveles económicos y sociales de quienes la forman, se observan desacuerdos e intereses opuestos; pese a todo ello, la burguesía es una clase bien configurada resultado de un largo proceso histórico y con una conciencia cada vez más clara de sus intereses globales.

En sí los diferentes estratos que conforman a la burguesía juegan un papel fundamental en la reproducción del sistema, cada sector de ella cumple una misión específica que es la obtención de riquezas, que se revierte a la burguesía en su conjunto.

Dentro de los diferentes estratos que conforman a la burguesía, la comer-

⁹ CARMONA, Fernando, et. al, El Milagro Mexicano, Nuestro Tiempo, México, 11a. ed. pg. 310.

¹⁰ CARMONA, op. cit, pg. 311.

cial posee un lugar de vital importancia por ser en ella donde se plasma la realización de la plusvalía para la burguesía en su conjunto, siendo así nos enfocaremos a estudiar a la burguesía comercial y para ello es necesario examinar las características que ha presentado a lo largo del proceso histórico para su afirmación y consolidación como clase dentro del sistema.

1.2.1 CONFORMACION DE LA BURGUESIA COMERCIAL.

Este sector de clase encuentra sus orígenes en la estructura socioeconómica dominante gestada en la conquista española, y el periodo de dominación colonial, y adquiere su consolidación con el movimiento de independencia; durante este proceso histórico la burguesía comercial va adquiriendo diferentes rasgos estructurales, ideológicos y políticos que se manifiestan en cada una de las etapas de su evolución.

Con el descubrimiento y conquista de América se da una gran importancia a la actividad comercial, por parte de España y Portugal, por las ganancias que se obtienen en la extracción de las riquezas, lo que agiliza la circulación del comercio dándose el desarrollo de una economía mercantil que es manifiesta hacia los lugares conquistados, es por ello que "durante los 50 primeros años de la conquista de México, se aprecia el desarrollo de una economía básicamente mercantil",¹¹ que origina un cambio paulatino en las relaciones de clase.

Desde finales del siglo XVI la economía mercantil cobra una importancia cada vez mayor quedando las actividades más lucrativas en manos de españoles, las relaciones mercantiles se extienden en dirección de un mercado mundial y la economía de la Nueva España va integrándose en este naciente mercado.

Este proceso de consolidación de las nuevas relaciones mercantiles, no se da de manera apacible sino que, se abre camino mediante una violenta lucha que empieza con la conquista y prosigue con el despojo y explotación que son necesarios para que la naciente burguesía comercial y agrícola afirmen y consoliden su posición dominante.¹²

A lo largo del proceso evolutivo de la economía mercantil se dejaban sentir contradicciones que eran necesario transformar por los requerimientos de este propio desarrollo mercantil, como fue la necesidad que tenía de descansar en un creciente trabajo asalariado; de tener seguridad en el abastecimiento de mano de obra la que con frecuencia sólo podía lograrse a costa de despojar al indígena de su libertad, surgiendo así diferentes formas de organización como fue la encomienda, el reparto y posteriormente la hacienda y el latifundio, que garantizaran la evolución de una economía mercantil y superar así los mecanismos primitivos que imponían trabas para su desenvolvimiento.

Es así como el desarrollo del latifundismo surgió como una respuesta a la necesidad de aumentar la producción y de emplear formas de explotación de trabajo más eficientes que la encomienda y los repartimientos.

¹¹ AGUILAR, M. Alonso, Dialéctica de la economía mexicana, Nuestro Tiempo, México, 27 ed, 1987, pg. 22.

¹² AGUILAR, M. Alonso, op. cit. pg. 29.

Tanto la hacienda agrícola como los ranchos ganaderos y las empresas mineras, fueron unidades, comerciales a cuyos dueños sólo les interesaban las ganancias, la explotación del trabajo y la acumulación de dinero.

La hacienda colonial fue una unidad mercantil que al igual que la minería y de otras actividades, puso de manifiesto el desarrollo del capitalismo comercial en la Nueva España, la hacienda funcionó como una empresa comercial que se regía por el móvil de lucro, por las variaciones de precios y la influencia de factores especulativos, propios de una economía de mercado, por el empleo en gran medida de la intermediación comercial y por la generación de un gran excedente económico.¹³

De manera que el desarrollo de la economía mercantil en la época colonial fue engendrando contradicciones en la estructura que era necesario volcar para dar un cambio, acentuándose cada vez más la pugna entre la servidumbre y la libertad entre el gremio y el obraje, entre la encomienda y la hacienda, entre el campo y la ciudad, entre metrópoli y colonia, entre clases privilegiadas y masas desposeídas que influyo directamente sobre el desarrollo de las fuerzas productivas y provocó cambios en las relaciones de producción.

Por lo tanto, se llega a establecer que en la colonia el comercio ocupó una parte vital en la organización productiva, por ser la actividad que a través de la extracción de riquezas ofrecía el desarrollo de una economía mercantil y con ello a un grupo que del intercambio hizo una fuente proveedora de grandes ganancias. Es así como durante los 50 primeros años de la conquista se aprecia el desarrollo de una economía básicamente mercantil, ello quiere decir, como menciona Ignacio Hernández "que es el capital comercial, y con él la burguesía que lo detenta es la que viene a par en términos de clases sociales, predominante en la sociedad mexicana".¹⁴

Así se desarrolló un sector comercial controlado por quienes mediante el comercio establecieron un vínculo entre la producción y el consumo, con la compra y venta de mercancías para enriquecerse rápidamente. Lo anterior nos conduce a establecer que "durante la época colonial era el capital comercial y el usurero los que dominaban el proceso de desarrollo socioeconómico",¹⁵ por lo tanto, el capital comercial dió lugar a la conformación de la estructura productiva de la colonia, y tuvo una notable influencia en la organización espacial de las actividades económicas.

El comercio al ser considerado como la principal actividad durante la colonia, fué protegido por la Corona Española por medio de la imposición de prácticas mercantilistas favorables para la Corona y para los comerciantes peninsulares, y adquirió un carácter limitante en el desarrollo de la producción interna de la colonia, mediante la imposición de estrictas disposiciones, que repercutieron en el desarrollo de los gremios y los obrajes limitando su evolución un sinnúmero de trabas como fueron: falta de vías de comunicación, transporte adecuado y excesivos impuestos, que fueron gestidos por el monopolio de la Corona.

¹³ ACUILAR, M. Alonso, op. cit. pg. 39.

¹⁴ HERNÁNDEZ, G. Ignacio, "La burguesía comercial nativa y el capital extranjero" en La Burguesía Mexicana. 4 ensayos, México, Nuestro Tiempo, 1978, pg. 144.

¹⁵ HERNÁNDEZ, G, op. cit. pg. 146.

Las severas restricciones impuestos por la Corona fueron determinantes para que el incipiente desarrollo industrial quedara estancado, en este caso, el capital comercial no evolucionó en la misma forma como se dió en algunos países, de ser un elemento indispensable para dar empuje al capital industrial, sino que el capital comercial en las condiciones implantadas por la Corona se convirtió en una traba para el desarrollo industrial, por enfocarse básicamente en la esfera de distribución de bienes, por ser más lucrativa, esto contribuyó a romper los débiles impulsos a favor de la industrialización por las mayores ventajas que proporcionaba la fácil riqueza de las actividades distributivas de bienes.

La consecuencia de esta forma de organización era la indiferencia por la inversión productiva en las colonias, lo que provocó el limitado desarrollo viujiento de una burguesía comercial criolla y la obstaculización del desarrollo industrial y con ello de una burguesía industrial.

Estas contradicciones, entre otras, dieron origen al movimiento de Independencia para dejar así compartir la riqueza social con la Corona.

Los años comprendidos entre la iniciación de la guerra de Independencia y la Reforma constituyen una etapa particular del proceso histórico mexicano, pues la emancipación altera aspectos fundamentales de la vida económica y social del país, se censura la economía colonial y se incorpora al naciente mercado mundial capitalista.

A partir de 1810 se destruye en buena medida la riqueza nacional, desciende de la producción y se interrumpe el crecimiento económico, "el comercio sufrió la consecuencia del descenso de la producción industrial, agrícola y minera, de las anarquías de precios, de la baja en la circulación monetaria y el aumento de las alcabalas" se multiplicó el contrabando, la censura, la especulación, la inmoralidad administrativa y la formación de fáciles fortunas.

Por otra parte la política librecambista que adoptó el gobierno, hizo que en el país penetraran otros productos en condiciones específicas de dominio, quedando el país supeditado a vender materias primas y nuestra economía quedó libertada en la división internacional del trabajo, trayendo como consecuencia que, la libertad de comercio deteriorara más la industrialización y dió origen a una mayor dependencia económica y política del país.

En estas circunstancias, el comercio extranjero pasó a sustituir al comercio monopolizador de la colonia, fue un poder colocado entre el productor y el consumidor que en lugar de servirlos los sacrificó, por lo tanto en esta época (1821-1880), los comerciantes extranjeros llegaron a jugar un papel muy importante.

La liberación económica, social e ideológica con respecto a la metrópoli, dió origen a la formación de una clase media constituida por comerciantes profesionistas, artesanos, que al romper con el monopolio de los peninsulares, lograron ascender en la escala social.

La liberación de la mano de obra del campo provocado por la Independencia

fue haciendo que, en las ciudades se multiplicaran los oficios surgiendo así los vendedores ambulantes, los dulceros, los voceros, los fruteros, los lecheros, etc.

El proceso de liberación de la mano de obra, provocado por la desaparición de la encomienda y la expulsión de españoles de varias actividades productivas, favoreció la incorporación de población mexicana a esas actividades, en el caso del comercio, aunque en un principio fue modesto permitió a esta población a ingresar a una clase media.

Así se fueron formando diversos sectores sociales como los administrados públicos, el gran comercio, propietarios de minas e industrias, el alto clero y jefes militares, que constituyeron una élite que controló los distintos campos de la vida económica, política, moral y cultural del país, en deterioro de las clases bajas.

Surgieron así, muchas de las grandes fortunas, como fué el caso de la Iglesia, " que a pesar de sus grandes concentraciones de tierra, estaba al servicio de una nascente burguesía mercantil formada por grandes agricultores, ganaderos, comerciantes nacionales y extranjeros, agiotistas, empaculadores, algunos industriales, mineros, funcionarios civiles y militares."¹⁷

El desarrollo de la economía mercantil y el proceso histórico en que evolucionó la producción capitalista entre otras cosas, la conquista, el despojo masivo y violento de millares de campesinos, la muerte de muchos en condición para que otros pudieran apoderarse de sus tierras, la brutal explotación en los obrajes y en las minas, el agio, el mantenimiento de un régimen de salarios de hambre, el rápido e ilícito enriquecimiento de muchos terratenientes, mineros y comerciantes que se fueron conformando, constituyéndose entre sí, aliados permanentes para salvaguardar, sus intereses de las clases explotadas.

Con la Reforma, el capitalismo se vuelve en México al modo de producción dominante, se facilita con ella la explotación del trabajo para aborver sin trabas la mano de obra en las haciendas, el comercio y la industria para imponer una sola administración en que la burguesía como clase puede regir como mejor le conviniera a sus intereses.

Con las Leyes de Reforma más que trasladar las tierras del clero y ciertos ricos al pueblo ó a los pequeños propietarios, pasó de unos sectores de la burguesía a otros, de viejas familias terratenientes a nuevos latifundistas, comerciantes y funcionarios que sólo aumentaron su fortuna.

La Reforma debe ser considerada como una introducción simultánea de un conjunto de factores que determinaron un cambio en la estructura social que modificó el orden político y económico, y facilitó el ascenso de la burguesía que se venía formando desde tiempo atrás. La Reforma contribuyó grandemente al desarrollo del capitalismo; por haber lanzado a millares de campesinos y artesanos al mercado de trabajo y acelerando la integración de México a la economía mundial, logrando así un proceso en el que se afianzaba el capitalismo como sistema dominante, con ello los grandes terratenientes y la burguesía industrial y comercial, después de haber

¹⁷ AGUILAR, M. Alonso, op. cit. pg. 91.

erradicado al sero como fuerza social predominante, quedaron como los únicos años del país y ello no fue casual, resultó de su triunfo en la lucha por el poder y de que se habían convertido en la nueva clase detentadora de la riqueza.

Durante el período 1881-1910, la estabilidad política favoreció al desarrollo de las comunicaciones, a la inversión extranjera, a la creación de fuentes de empleo que contribuyeron a impulsar el comercio interno.

En el caso del D. F., por ser asiento de los poderes federales y concentrar la mayor parte de la población, se produjo un desarrollo comercial de gran importancia, generándose así el sistema de tiendas que alcanzó un mayor desarrollo al surgir los grandes establecimientos comerciales propiedad de extranjeros radicados en México controladores de grandes capitales.

En contrapartida con el gran comercio se encontraban los pequeños comerciantes que se situaban en los mercados de la Ciudad de México, "que para 1887 llegaban a 8, carentes de acondicionamiento necesario, antihigiénicos y muy reducidos el espacio para la cantidad de vendedores que en ellos se encontraban".¹⁸

En este período es en donde el desarrollo del capital comercial encuentra su máxima expresión, la cual ve en la situación de dependencia y dominación de nuestra economía, la única posibilidad de mantener su hegemonía; sin embargo, la contradicción cada vez más profunda entre explotadores y explotados se agudiza exigiendo de la burguesía en su conjunto la toma urgente de medidas, con lo que se produce el enfrentamiento entre los diferentes sectores de la clase dominante, teniendo por un lado el avance y desarrollo de una incipiente burguesía industrial y por el otro la existencia de una alianza entre la burguesía comercial, la burguesía agrícola y ganadera.¹⁹

Ante esta situación, la burguesía comercial se ve cada vez más incapaz de determinar los lineamientos de la estructura productiva ante el peso cada vez mayor que va adquiriendo la burguesía industrial, la cual alcanza sus fines hegemónicos después de la Reforma liberal, los afianza en el porfiriato y los desarrolla en y después de la Revolución de 1910.²⁰

A pesar de los conflictos entre los diferentes sectores burgueses, la burguesía comercial no ha dejado de ser importante, ya que es un eslabón indispensable dentro del proceso de reproducción del capital.

La burguesía comercial es fundamental por la necesidad del aparato productivo de crear cada vez más complejos mecanismos de circulación y distribución para realizar una mayor proporción de valor generados en la esfera de la producción.

Para ello se amplía en gran escala la estructura comercial para tratar de mantener el nivel de utilidades de los capitalistas.

18 LOPEZ, Rosado Diego G. Curso de Historia económica de México, UNAM, 1981, pg. 330.

19 HERNÁNDEZ, G. Ignacio, op. cit, pg. 150.

20 HERNÁNDEZ, G. Ignacio, op, cit, pg. 148.

Así se manifiesta la importancia que tiene mantener alianzas entre los diferentes sectores de la burguesía para sostener su hegemonía y mantener su poder sobre la clase explotada.

1.2.2 IMPORTANCIA DE LA BURGUESÍA COMERCIAL PARA LA NECESARIA OBTENCIÓN DE LA PLUSVALÍA

La burguesía comercial forma una parte esencial dentro de la complejidad que presenta el sistema socioeconómico capitalista, porque permite la necesaria reproducción de dicho sistema, al estar vinculando la esfera de la producción con la esfera del consumo, mediante un adecuado funcionamiento del sistema de distribución y circulación de la mercancía, cumpliendo así la misión específica de obtener la plusvalía generada en la producción.

Esto no quiere decir que sólo la burguesía comercial reciba las ganancias por medio del intercambio, sino que, esto permite obtener las ganancias para la burguesía en su conjunto, "lo cual sólo puede ser posible si los capitalistas de la esfera de la producción están dispuestos a negociar parte de esa plusvalía con quienes la realizan en lo fundamental".²¹

Es por ello que el proceso de tercerización se ha verificado presentando ha sido un fenómeno que lo ha exigido el propio desarrollo socioeconómico capitalista por la necesidad de contar con un aparato suficientemente efectivo para llevar adelante, ininterrumpidamente, la extracción de la plusvalía, por lo cual requiere emplear un creciente número de personas de todo tipo en estas actividades, para asegurar la burguesía en general, la necesaria realización de la plusvalía, para llevar a cabo la reproducción constante de las relaciones sociales de producción.

Dentro del comercio es necesaria la existencia de la fuerza de trabajo asalariada en la esfera de distribución y circulación de mercancía, teniendo en este sentido la explotación para quienes con la venta de su fuerza de trabajo hacen posible la realización de la plusvalía, para el capitalista ya sea que se encuentre en la producción en la circulación o en la distribución.

Es aquí donde se encuentra la explicación del estrecho entrelazamiento existente entre la burguesía comercial y los demás sectores de la clase burguesa, pues son los mismos intereses los que están en juego en el proceso de realización de la plusvalía ya que tanto el sector agrícola, como el industrial, dependen en última instancia para la realización de su producción del sector comercial y de servicios.

1.3 IMPORTANCIA DE LOS ABASTOS BÁSICOS EN LA REPRODUCCIÓN DE LA FUERZA DE TRABAJO Y LA OBTENCIÓN DE PLUSVALÍA.

En el sistema capitalista no sólo se producen bienes materiales, también se reproducen las condiciones necesarias para seguir el proceso sobre el cual opera. De esta manera, el capitalista al mismo tiempo que produce mercancía, reproduce constantemente las relaciones de producción: el capi

²¹ HERNÁNDEZ, J. Ignacio, op. cit, pg. 142.

tal y el trabajo asalariado, según Hernández León, para que la producción capitalista pueda continuarse es preciso que se reproduzcan dos condiciones fundamentales de este modo de producción:

- "Qué una clase social detente en forma exclusiva la propiedad privada de los medios de producción y

- "Qué exista otra clase social obligada a vender su fuerza de trabajo para obtener el dinero necesario para subsistir".

En estas dos condiciones fundamentales, la fuerza de trabajo posee una importancia relevante por ser el elemento activo de la producción que pone en movimiento los medios de producción y esta fuerza productiva fundamental de la sociedad, en sus diversas etapas, ha sido la masa trabajadora, que con su fuerza de trabajo, que no es más que como Hernández León lo afirma: " el conjunto de energías físicas y espirituales del hombre que le permite producir los bienes materiales" de los cuales el capitalista recibe las ganancias sobre el capital que ha invertido en la producción. En tan ganancias no son más que la plusvalía producida por el trabajador y que se apropia el capitalista, en tanto que el trabajador obtiene sus ingresos en forma de salario que apenas cubre el valor de su fuerza de trabajo.

En las relaciones entre ambas clases es indispensable, para la reproducción del sistema, que el salario se fije de tal forma, que apenas alcance a sufragar las necesidades básicas de subsistencia del trabajador y de esta manera pueda continuar trabajando para los que los explotan y se enriquecen a costa de su trabajo.

Para que el capitalista obtenga ganancias es, necesario tomar como base el costo de producción de la fuerza de trabajo, que no es más que, como Marx mencionó. " Sobre la base de este modo de producción, el costo de producción, del obrero consiste en la suma de los medios de subsistencia ó de su precio en dinero- que es, por término medio, necesarios para hacerle apto para el trabajo, para conservarle útil para el trabajo y para sustituirle, cuando llegue a viejo, enfermo o muera, con otro trabajador, es decir para asegurar la reproducción de la clase obrera en la medida necesaria".

El sistema capitalista obliga a los individuos a vender su fuerza de trabajo para poder vivir y permite constantemente al capitalista comprársela para enriquecerse, por lo tanto el proceso capitalista de producción no sólo reproduce la plusvalía, sino que produce y reproduce el mismo régimen del capital, de una parte al capitalista y de la otra la fuerza de trabajo.

Teniendo esta situación privilegiada, el capitalista hace que la fuerza de trabajo sea una mercancía cuyo poseedor vende al capital para vivir. El trabajo es la actividad propia del trabajador, la manifestación de su vida, y el vende su actividad vital para asegurarse los medios de subsistencia necesarios. Su actividad vital es por tanto para él solamente un

22 HERNÁNDEZ, León, op. cit. pg. 202.

23 HERNÁNDEZ, León, op. cit. pg. 131.

24 MARX, Carlos, Trabajo asalariado y capital. Ed. en Lenguas extranjeras Moscú, 1947, pg. 9.

un medio para poder existir, trabaja para vivir, lo único que produce es el salario que se convierte para él en una cantidad determinada de medios de subsistencia, es decir el costo necesario para conservar al trabajador, es por ello que el precio de su trabajo estará determinado por el precio de los medios de subsistencia necesarios, es decir los costos de producción de la simple fuerza de trabajo accienden por tanto a los costos de su existencia y su reproducción; el precio de estos costos de existencia y de reproducción constituyen, el salario mínimo, por lo tanto, el precio normal de la fuerza de trabajo coincide con el salario mínimo, es decir con el equivalente del costo de los medios de subsistencia necesarios incondicionalmente para la vida de los trabajadores y para su procreación.

Dentro de las mismas exigencias del capitalismo es necesario que la fuerza de trabajo se incremente para satisfacer las necesidades del mercado por ello se requiere esta fuerza de trabajo tenga los elementos necesarios para su reproducción.

En tal, la importancia de los elementos básicos, que son la base de subsistencia del trabajador para mantenerlo apto, dentro de un sistema en el que, el trabajador forma parte de una gran máquina, es una herramienta esencial que pone andar al sistema; esta pieza tan importante para que siga funcionando, requiere satisfacer sus necesidades básicas y esto lo hace por medio de la obtención de un salario que sólo da lo mínimo para vivir.

Por lo que el trabajador tiene que conservar su fuerza de trabajo reposando cada día la energía gastada, para ello consume cierta cantidad de bienes como: alimentos, ropa, calzado, habitación.

De estos elementos mencionados, los alimentos ocupan un lugar primordial para el mantenimiento de la fuerza de trabajo, ya que es directamente el que proporciona la energía vital para el funcionamiento del organismo, permitiéndole hasta donde sea posible mantenerle activo para el desempeño de su trabajo.

Así se llega a establecer que existe una relación estrecha entre los abastos básicos y la reproducción de la fuerza de trabajo como condición necesaria para la obtención de plusvalía, es decir los abastos básicos son indispensables para que se reproduzca el ciclo del capital y obtenga ganancias el capitalista.

En el caso del tema a investigar los abastos básicos, los alimentos son de gran importancia y dentro de estos, los alimentos hortofrutícolas son indispensables y además los más accesibles para el consumo popular, ya que los demás alimentos como son los proteínas, por su alto costo, son de menor consumo dentro del sector popular; y aún siendo los productos hortofrutícolas los más accesibles, en ocasiones tienen incrementos tan exagerados que repercuten en la alimentación del sector popular.

Este comportamiento es consecuencia de los antagonismos que genera el modo de producción capitalista al ser el comercio la fase donde se plasma la ganancia efectiva realizada en la producción, adquiere características

que expresan el móvil de lucro y el deseo de obtener mayores ganancias, al constituirse una intermediación especulativa que conduce a la acumulación y que da origen a un sector social que a partir de esta actividad obtiene una fuente de grandes riquezas.

2. LA EVOLUCION DEL ABASTO Y DE LA DISTRIBUCION DE ALIMENTOS BASICOS.

La ciudad de México ha sido uno de los espacios geográficos más importantes del país, desde la época prehispánica y la colonia fue un centro de población de gran relevancia, en donde las condiciones físico geográficas existentes y el tradicional asentamiento de los poderes económicos, políticos y cultural influyeron para que este espacio fuera una zona propicia para la acumulación y concentración de capital.

A partir de la penetración de las relaciones capitalistas, se dió un mayor crecimiento demográfico en este espacio, debido principalmente al proceso de industrialización que llevó consigo la necesidad de concentrar fuerza de trabajo, medios de producción y capital en gran escala.

Esta situación condicionó a la Cd. de México a convertirse en una ciudad central que ha desempeñado un papel importante en el ordenamiento de las relaciones económicas y sociales del país, esta característica de la Cd. de México de ser una ciudad central se presenta sobre todo en países con una marcada influencia colonial, donde las capitales nacionales han sido por mucho tiempo el centro económico, cultural, político y administrativo que rige al país.²⁷

También se les conoce a este tipo de ciudades con el nombre de "patrón de primacía", por ejercer un notable dominio en las decisiones del ordenamiento económico, político y social del país.

Al llegar a ser la ciudad de México un centro de gran importancia, el número de habitantes fue en aumento, lo que requirió de la dotación de una mayor cantidad de abastos básicos, entre ellos los alimentos ocupan un lugar primordial como elemento indispensable para la reproducción de la fuerza de trabajo. Esta situación forzó a la ciudad a ampliar su área de abastecimiento, quedando sujetas varias zonas al comercio de la gran ciudad, esto generó profundas transformaciones en el sistema de distribución de alimentos surgiendo así una mayor complejidad en el comercio de alimentos.

En esta etapa de la evolución de la Cd. de México se fueron presentando diversas características en el abasto de los alimentos de acuerdo a las necesidades que se fueron teniendo a través del tiempo; además, surgieron elementos importantes que se dieron a partir de este comercio, conformándose grupos que adquirieron gran importancia, como fueron los pochtecas, en la época prehispánica, el Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México en la colonia y el desarrollo de una burguesía comercial que fue en gerándose a partir de la Independencia y que alcanzó un gran esplendor al llegar a concentrar y centralizar el comercio de alimentos en el área

26 PEÑA, Manjarrez Vicente. "Algunas consideraciones en torno a las relaciones urbano-rurales en México". X Congreso Nacional de Geografía. Sociedad Mexicana de Geografía y Estadística, México, T. II, pg. 198.

27 RELLÓ, Fernando, et. al. Abasto y distribución de alimentos en las grandes ciudades. Nueva Imagen, México, 1989, pg. 64.

de de la Merced.

Para profundizar sobre esta situación a lo largo de este capítulo, se analizan las características sobre la estructura del comercio de alimentos en la Cd. de México, desde la época prehispánica hasta la época actual.

2.1 CARACTERÍSTICAS EN LA ESTRUCTURA DEL COMERCIO DE ALIMENTOS EN LA ÉPOCA PREHISPÁNICA

El desarrollo de la actividad comercial en la época prehispánica llegó a tener su mayor esplendor con la cultura mexica, que alcanzó un alto nivel de desarrollo, gracias²⁸ a la consolidación económica, política, cultural y espacial que presenta.

La base de su organización social se cimentó sobre la distribución desigual del poder económico y político que implicó una diferenciación en cuanto al derecho sobre la tierra que fue su principal medio de producción por ser una sociedad agrícola "basada en un sistema de producción con cultivos intensivos y artesanías desarrolladas, capaces de mantener a una población numerosa en la que existía una división del trabajo que incluía la distinción entre ciudad y campo, y un grupo de trabajadores dedicados principalmente a la producción de bienes materiales sobre todo de alimentos y otros dedicados a la distribución y al gobierno"²⁹

Al ser el principal medio de producción de la sociedad mexica la tierra, estuvo bajo el control del gobierno por ser un recurso fundamental en la economía. Un aspecto importante en la actividad mexica, fue la actividad comercial que presentó una marcada centralización, como lo hace notar Karl Polanyi, al considerarla como "un tipo de organización económica que se basaba en la redistribución a base de una estructura social centralizada, en la que los bienes se acumulan en el centro, seguida de una redistribución desde el mismo centro de los bienes acumulados, la acumulación no era sólo de productos, sino de recursos como tierra y trabajo, que el centro acumulaba apropiándose de los derechos sobre ellos"³⁰

Esta acumulación que expresa Polanyi se refiere básicamente a una centralización de los bienes y específica que, la centralización no es sólo de productos, sino que también se centralizan recursos como la tierra y el trabajo, en este caso el trabajo se refiere a la mano de obra, que el centro se apropia, ejerciendo un control sobre ellos, esto significa que el área de influencia de la ciudad se extiende más allá de sus límites y requiere de zonas que la abastezcan, así las zonas cercanas quedan sujetas a las decisiones de la ciudad central.

El desarrollo alcanzado por el dinamismo de la actividad comercial, favoreció el desarrollo de una clase social de gran importancia dentro de la sociedad mexica: los pochtecas, que eran mercaderes profesionales que ha-

- 28 CASTREJANA Campos Ma. del Rocío. El impacto socioeconómico de la Nueva Central de Abasto en la ciudad de México. Tesis Licenciatura. Colegio de Geografía, F.F.Y.L., UNAM, México, pg. 13.
- 29 CARRASCO, Pedro. "La sociedad mexicana antes de la conquista", en Historia general de México I, Colegio de México, 1981, pg. 166.
- 30 POLANYI, Karl. "La sociedad mexicana antes de la conquista", cit. por Pedro Carrasco, en Historia General de México I, Colegio de México, México, 1981, pg. 222.

bitaban barrios especiales, con su propia organización económica y participaban de una manera activa en la vida económica, política, económica y militar de los mexicas.

En el comercio distante, los pochtecas actuaban como agentes económicos y políticos de sus señores, mientras que en las regiones conquistadas, captaban los tributos, ejerciendo un control sobre la circulación de los productos siendo los más importantes, aquellos destinados a la alimentación diaria de la población.

Al ser Tenochtitlán una isla, dependía para su existencia del amplio Imperio que le tributaba los productos necesarios para su abasto y le permitía el desarrollo de un gran comercio, pues su limitada territorio restringía su capacidad de producción agrícola para sustento de una población numerosa:

"Aquí el tributo de las regiones vencidas formaban parte del abastecimiento diario de la población, para asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, indispensable para seguir manteniendo el dominio, la expansión y reproducción del Imperio".³¹

Esta situación hizo que los pochtecas jugaran un papel importante en el control del espacio de la sociedad mexicana para mantener el dominio sobre las tierras del Imperio, sin embargo, este grupo no adquirió su plena maduración para poder ejercer el poder en la estructura social, debido a la falta de una moneda única al efectuar las transacciones, lo cual hubiera hecho posible una acumulación considerable de riquezas.

En cuanto a la actividad comercial se manifestaba preferentemente en el mercado de Tlatelolco, que era el principal espacio de abasto y distribución de los productos en Tenochtitlán por tener el mayor acceso de entrada de mercancías, siendo auxiliado por el desembarcadero de la Lagunilla (ver figura No. 1), donde se concentraban todos los productos, siendo así el mercado de mayor importancia por la gran cantidad y variedad de mercancías que se reunían, todas las transacciones se hacían dentro del mercado y los cambios se hacían a base de trueque, con algún tipo de mercancías que se había generalizado como medio de pago, funcionaban como monedas: el cacao, las mantas de algodón, el oro en polvo y las plumas.³²

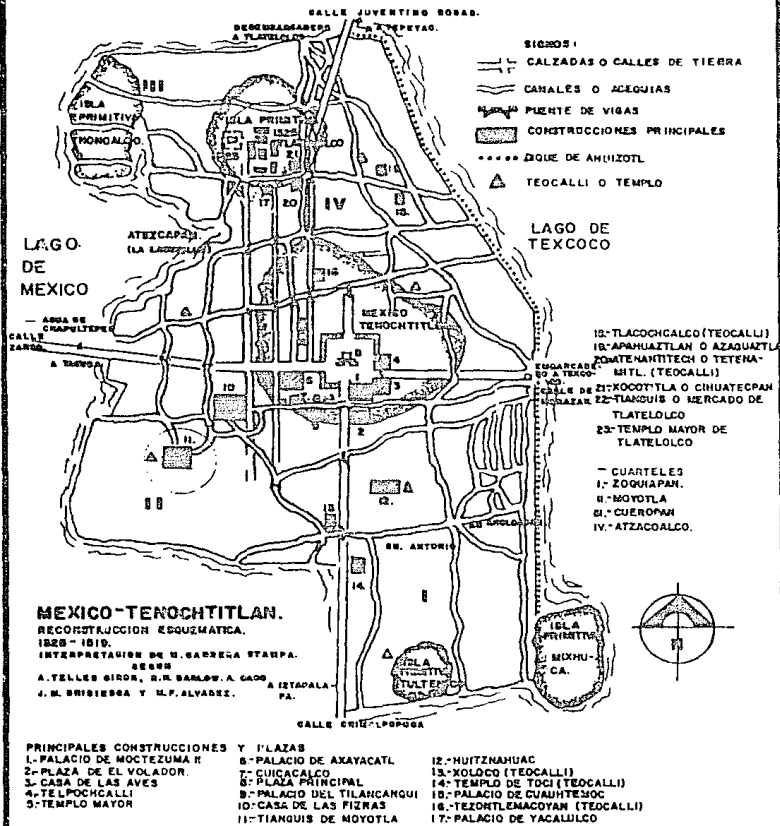
Para el buen funcionamiento de la actividad comercial la sociedad mexicana contaba con los elementos necesarios para llevar las mercancías a su destino por medio de puentes, veredas, caminos, ríos y lagos; esta infraestructura favoreció a que llegaran a tener una gran organización en la actividad comercial.

Las principales calzadas que comunicaban a Tenochtitlán con tierra firme eran al norte la que iba a Tepeyac y tenía un ramal hacia el rumbo de Tlatelolco, la del noreste que iba a Azcapotzalco, la del oeste que iba a Tacuba y la del sur que llegaba a Iztapalapa. (Ver figura No. 1).

La ciudad tenía para el año de 1519 una superficie de 15 Km² con una longitud de norte a sur de 3 700 Km correspondiente a las actuales calles de

31 CASTRELLANA, Campos, op. cit. pg. 20.

32 CARRASCO, Pedro, op. cit. pg. 231.



- 10.-TLACOCHCALCO (TEOCALLI)
- 11.-APAHUAZTLAN O AZAGUAZTLAN
- 12.-ATENANTITECH O TETENANTITECH (TEOCALLI)
- 13.-XOCCOTTLA O CHIUATECPAN
- 14.-TIANGUIS O MERCADO DE TLATELOLCO
- 15.-TEMPLO MAYOR DE TLATELOLCO
- 16.-CUARTELES
- 17.-ZOQUIAPAN.
- 18.-MOYOTLA
- 19.-CUEROPAN
- 20.-ATZACOALCO.

MEXICO-TENOCHTITLAN.

RECONSTRUCCION ESQUEMATICA.
1826 - 1810.
INTERPRETACION DE M. GARRERA STAMPA.
SEISS
A. TELLES GIRON, R.R. BARLOW, A. GAOO A IZTAPALA-PA.
J. M. BRISIEGA Y M.F. ALVADEZ.

- PRINCIPALES CONSTRUCCIONES Y PLAZAS
- 1.-PALACIO DE MOCTEZUMA II
 - 2.-PLAZA DE EL VOLADOR.
 - 3.-CASA DE LAS AVES
 - 4.-TEPOCHCALCO
 - 5.-TEMPLO MAYOR
 - 6.-PLAZAS
 - 7.-CUICACALCO
 - 8.-PALACIO DE AXAYACATL
 - 9.-PALAZA PRINCIPAL
 - 10.-CASA DE LAS FIZRAS
 - 11.-TIANGUIS DE MOYOTLA
 - 12.-HUITZNAHUAC
 - 13.-XOLOCO (TEOCALLI)
 - 14.-TEMPLO DE TEOCI (TEOCALLI)
 - 15.-PALACIO DE CUAUHTEMOC
 - 16.-TEOHTLEMACOYAN (TEOCALLI)
 - 17.-PALACIO DE YACALLICO

Juventino Rosas en Tlatelolco a Chimalpeca en la colonia de los Doctores, y de 2 900 Km² de oeste a este correspondiendo a la calle Zaragoza y Morazan.

Dentro de esta superficie había una población de cerca de 60 000 habitantes, con una densidad de casi 4 000 habitantes por Km².³³ El territorio estaba dividido en cuatro cuarteles: Teopan (o Zequiapán) al sureste, Mexquitlán al suroeste, Cuernavaca al noroeste y Atcapetzalco (Atzacualco) al noroeste. (Ver figura 1), cada cuartel tenía su templo, su palacio y sus plazas, correspondiente a funciones religiosas, civiles y comerciales locales de cada sección.

El Imperio Mexicano alcanzó un alto nivel de desarrollo en su organización política, económica, administrativa y comercial, formó una unidad regional integrada por la ciudad de México-Tenochtitlán, que fue el centro urbano de toda la zona y por ciudades cercanas que actuaban como satélites, manteniendo una relación de influencia y dependencia por elementos políticos, administrativos, económicos, tributarios y comerciales.

Esta estructura organizativa alcanzada por los mexicanos fue reconocida por los españoles quienes la aprovecharon con la conquista, por la facilidad que les brindó en el control y en la administración de los terrenos conquistados, por esta razón los españoles trataron de conservar la estructura económica-política de los mexicanos para la captación de tributos y mercancías.

2.2 EL COMERCIO DE ALIMENTOS EN LA EPOCA COLONIAL.

Los elementos que favorecieron a que la ciudad de Tenochtitlán fuera un centro de concentración de población, recursos y de capital, fueron básicamente: su situación espacial estratégica para ejercer el control sobre los terrenos conquistados, siendo por ello un espacio de concentración de una gran cantidad de objetos y alimentos, para lo cual requirió de la construcción de una buena infraestructura; estos elementos fueron los que establecieron las condiciones óptimas para el asentamiento de la población española, siendo también el lugar preciso para el establecimiento de la sede de la Corona para administrar y gobernar los territorios conquistados.³⁴

Esta situación llevó a ser a la ciudad de Tenochtitlán el principal centro comercial en la época colonial, donde se concentraron grandes cantidades de productos y donde también se concentró la población indígena indispensable como fuerza de trabajo para el grupo español.

A raíz del establecimiento de la Nueva España, la legislación virreinal sólo permitía a los indígenas la venta libre de sus frutos y mercancías artesanales. paulatinamente los españoles y los criollos, al ir progresando en el terreno comercial, ocasionaron el marginamiento progresivo de la economía y de la población indígena, trayendo consigo la incapacidad de esta para competir técnica y comercialmente con la producción y el mercado europeo.

³³ Colegio de México. Atlas de la Ciudad de México. D.D.F. (Sec. Gral. de desarrollo social. Col. de México (Centro de estudios demográficos y de desarrollo urbano), México, 1987, pg. 34.

³⁴ CASTELLANA, Campos, op. cit, pg. 26,27.

Por lo que respecta al abasto y distribución de los alimentos, se empieza a dar una diferenciación espacial de los centros de abasto, dejando de ser el mercado de Tlateloleo el principal centro comercial, trasladándose hacia el centro de la ciudad, por ser ahí su lugar propio por contener muelles donde llegaban embarcaciones con diferentes productos provenientes de Texcoco, Chalco, Iztapalapa, Xochimilco y regiones del sur del país, instituyéndose así la Plaza Mayor, (ver figura No. 2); esto fue el primer empujamiento hacia la parte Norte y Oriente de la Ciudad de México, donde llegaban las embarcaciones que abastecían a la ciudad, estableciéndose allí algunos comerciantes que dieron origen al barrio que se agregó a los reservados para los indígenas denominado Lecumberri.³⁵

La extensión de la ciudad hacia 1556 iba de Santa Inés un poco al norte de Tlateloleo a San Antonio Abad en el eje norte-sur y de San Juan a San Lázaro en el eje oeste-este.

En el comercio surge la especialización, y se dan ciertos patrones en la distribución espacial de los centros de consumo determinada por el poder adquisitivo teniendo; a los tianguis ubicados en la periferia, donde el indígena se abastecía de lo necesario para vivir, en este caso los indígenas eran los encargados de surtir las áreas alejadas al centro de la ciudad, pero el acopio, distribución y administración se mantuvo en manos de los españoles, además los productos que vendían no debían ser controlados por los grandes comerciantes del Consulado de la Ciudad de México, teniendo por lo tanto un bajo valor sus productos, de manera que apenas sacaban para mantenerse vivos, los productos que vendían eran básicamente tortillas, algunas frutas y chiles.

De esta manera la distribución del espacio en la ciudad no era accidental, sino que, había leyes que determinaban el establecimiento del comercio, según el tipo de oficio, buscando en la mayoría de los casos el tener acceso a los elementos necesarios para el proceso de producción.

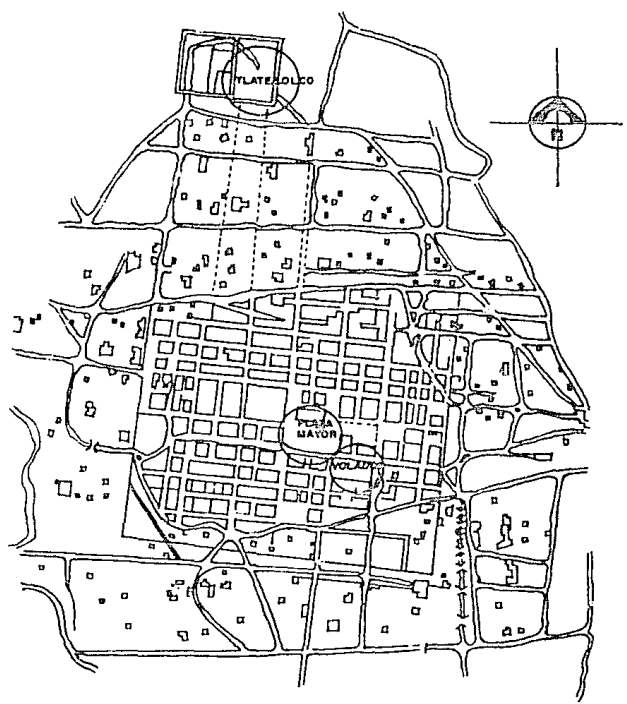
La aparición de las tiendas, carnicerías y estanquillos sirvió para abastecer a la población española, así los españoles al trazar las poblaciones dejaron lugares para portales, como fue el Portal de Mercaderes y expusieron en uno de los costados de las plazas lugareñas, para abastecerse de lo necesario sin necesidad de trasladarse a grandes distancias.

En el siglo XVI, XVII y XVIII el núcleo central siguió siendo la Plaza Mayor, apareciendo para 1785 en los alrededores de la Plaza tiendas con las más variadas mercancías y productos alimenticios, como fue el Baratillo y el Parian³⁶ (ver figura No. 3), este último estaba constituido por dos edificios rectangulares, uno dentro de otro, que formaban calles interiores con locales a ambos lados, ahí se establecieron las negocios más importantes para la distribución del comercio ultramarino en el interior del país.

Al poniente de la Catedral se ubicaba un barrio constituido principalmente por artesanos y comerciantes conocido como la Alcaicería, que albergaba: platería, tiraduría de oro, cercecería, cohetería, carpintería, herrería, hejalatería, zapaterías, talleres de costureras y sastres.

En la parte sur de la Plaza Mayor se estableció el "Panito" y la Alhóndiga

³⁵ Imagen de la Gran Capital. Enciclopedia de México, México, 1985, pg. 51
³⁶ CASTREJANA, Campos, op. cit. pg. 42.



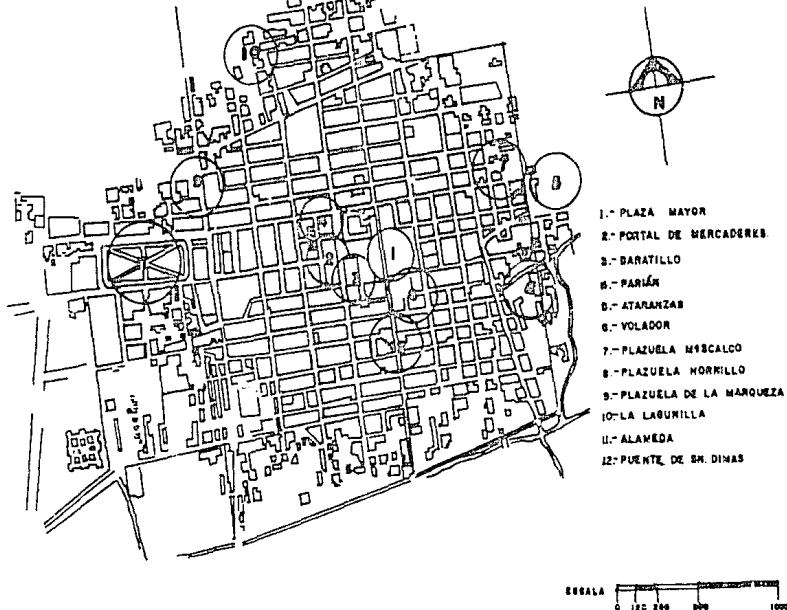
MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEXICO A MEDIADOS DEL SIGLO XVI

Fuente: E. Valencia La Merced. Estudio ecológico ...1965

ESCALA 1:10000 METROS
 0 50 100 200

FIGURA 2

MERCADOS DE LA CIUDAD DE MEXICO A FINES DEL SIGLO XVII.



Fuente: E. Valencia. La Mercad. Estudio ecológico... 1965

DIB. BRU ESTHER PEREZ 5

FIGURA 3.

donde se almacenaba todo el maíz, trigo y harinas que entraban a la urbe.

El sector comercial cuyo poder económico era enorme ocupaba los principales establecimientos en la Plaza Mayor, como el edificio del Parian, el Baratillo y los Portales de los Mercaderes, donde había telas de seda, brásidas, paños, terciopelo, encajes, abanicos y lencería.

En el Portal de los Ríos se encontraban juguetes, curiosidades y flores, por último en la parte oriente de la plazuela del Volador se encontraban tiendas de pulperías y conillas.

Los productos de consumo inmediato como el pescado, las aves, las verduras, las frutas, los dulces y los alimentos, los comercializaban vendedores ambulantes, generalmente indios que recorrían las calles, pregonando a sus mercaderías e tenían algunos puestos semipermanentes en portales y plazas dispuestas para ellos.

En cuanto a la circulación acuática persistió en lugares como la región chinampera de Xochimilco, principal productor de hortalizas y flores, y en Chalco, los productos de estos lugares eran introducidos por medio de la Acequia Real hacia el Mercado del Volador y al de la Plaza Mayor.

Durante los años de 1791 a 1794 las obras públicas se intensificaron con el Virrey de Revillagigedo, quien se preocupó por la constante invasión de la calle por los comerciantes ambulantes en la Plaza Mayor, quitando los puestos y vendizimas del lugar, y concentró a estos comerciantes en un edificio cerrado con cajones en su interior, ubicado en la vecina plaza del Volador. (ver figura No. 3)

En el caso de la época colonial el comercio de primera (las grandes tiendas), se encontraban asentadas alrededor de la Plaza Mayor, rodeando a este centro a manera de anillos se tenían los comercios de segunda y de tercera mano (tiendas y vinaterías), aquí residían los artesanos y profesionistas cuya especialidad étnica era mestiza, finalmente se tenían, los talleres más despreciados son señores servicios, donde residían los indígenas, que se abastecían por medio de soldados entanquilles.

Casi al finalizar el período colonial, en el año de 1807, en San Lázaro, que fue una de las garitas más importantes de la ciudad y el puerto lacun tre al que arribaban embarcaciones procedentes de Texcoco y Chalco; las mercaderías una vez descargadas se transportaban en canoas al mercado de las Ataranzas que en años posteriores sería el mercado más importante de la ciudad.

En las diferentes etapas evolutivas del comercio de alimentos en la época colonial, surgieron nuevos elementos que se derivaron de las transacciones comerciales, al decaer los pecheros del México prehispánico, los españoles y la Corona ejercieron el control monopolístico de la comercialización interna y externa del país, favoreciendo al crecimiento del grupo de comerciantes españoles que, comenzó a tener un gran peso llegado a formar el organismo denominado los "Comerciantes del Consulado de la Ciudad de México" que operaron como agentes de la metrópoli en el año de 1550. Obtenían altas ganancias por ser los únicos proveedores del mercado, estas grandes ganancias obtenidas por el control monopolístico les permitió acumular el capital que les llevó a ejercer el control mediante el crédito agrícola, bajo la premisa de que los agricultores les vendieran después la totalidad de sus cosechas, finalmente el capital acumulado les

llevó a dominar el comercio interior y a convertirse en los principales prestamistas.

Esta acumulación de recursos económicos, aseguró a los comerciantes un sitio principal en la sociedad colonial, sólo superada por el que ocupaba la iglesia, teniendo organismos, tribunales y derechos especiales con atribuciones para ejercer tareas de gobierno y fuerza económica para hacer y quitar funcionarios. De así como los comerciantes aprovecharon la inexperience de la Corona para gobernar, ejerciendo por ello funciones de gobierno, adquiriendo así un mayor poder; esta situación fue mal vista por la Corona quien trató de quitar el poder a los comerciantes por medio del establecimiento de alcaldes para que rigieran lo referente a la administración y ejercieran el monopolio del comercio de una area determinada, pero los bajos salarios que recibían, hicieron que padecieran de una gran inoperancia para autofinanciarse teniendo que recurrir a los comerciantes para que les brindara ayuda. Por esta situación el alcalde en turno firmaba un contrato donde el comerciante se comprometía a manejar las actividades mercantiles del distrito de alcaldía asegurando para sí la venta y distribución de sus artículos, transacciones como esta realizadas en la Nueva España eran para el beneficio de los comerciantes de la ciudad de México.

Ante esta situación se presentaron pequeños grupos de mestizos y criollos que protestaron por la estructura despótico-tributaria que le otorgaba de recho sólo a los comerciantes del Consulado de la Ciudad de México, sujiendo así un grupo de medianos y pequeños comerciantes, que quedaron sujetos al control del Consulado, que comerciaban con ilegalidad por los objetivos que establecía el consulado alcanzando gran importancia a fines de la colonia.

Otro elemento importante en la organización de la actividad comercial a partir del siglo XVII fue la hacienda, que llegó a ejercer un control monopolístico de los mercados urbanos, siendo edificada sobre la explotación de mano de obra indígena, sobre todo en la parte central y sur del país. Para lograr el dominio de los mercados, el hacendado extendió su area de cultivo hasta convertirla en un latifundio y usó el máximo provecho de la mano de obra indígena, teniendo una gran producción que le permitió recurrir a prácticas monopolísticas, que le aseguraron el control de la oferta para así imponer la ley de los precios en el mercado urbano.

Esta situación fue más notoria cuando se presentaba una mala temporada, en donde los acaparadores y grandes propietarios esultaban los grandes aumentos artificialmente la escasez, produciendo una elevación de los precios que era resentida por la población pobre de las ciudades, a quien la escasez, los bajos salarios y el desempleo la convirtieron en las primeras víctimas del hambre.

Los hacendados aprovechaban su disponibilidad de crédito, de capital y de las grandes extensiones de tierra acumulada para cultivar una gran variedad de productos, haciendo de ella una unidad beneficiaria de los efectos de las crisis, por ello habían edificado grandes treros para acumular grano y reservar sus ventas para los tiempos de escasez, teniendo así el monopolio de la oferta de alimentos cuando sus competidores estaban arruinados, este les permitió imponer sus propias reglas en la época de crisis con sólo retrasar e racionar el suministro de grano a la ciudad, causando un aumento de precios.

Esta situación hizo necesaria la presencia de ciertos elementos en el gobierno neohispano como fue "la albéniga" y el "pesite", para prevenir la escasez de los artículos de primera necesidad sobre todo del maíz; la albéniga tenía a su cargo normar los precios de los cereales y la función del "pesite" era prevenir la escasez y frenar la especulación, por que era vital evitar la escasez de alimentos para poder alimentar a su fuerza de trabajo, el indígena que era una de sus principales fuentes de obtención de riqueza.

Durante el período colonial el Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México fué el principal organismo que permaneció por largo tiempo en el poder en el control del comercio de alimentos. Adquirió tal fuerza que junta con la Iglesia fue uno de los elementos más importantes en la toma de decisiones en la época colonial, a su vez los indígenas fueron restringidos en el comercio de alimentos hacia las zonas periféricas, practicando un comercio que sólo alcanzaba a satisfacer las necesidades básicas del comerciante indígena, por último el comercio fue especializándose, "dando lugar a la conformación de un sector social y económico, que, independientemente de los grandes comerciantes del Consulado de la Ciudad de México vendría a adquirir a fines de este período y durante el siguiente, un desarrollo y una jerarquía muy grande".³⁷

Además este nuevo sector social influyó en gran parte al desmembramiento del Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México en el año de 1800 aproximadamente y surgió un grupo de comerciantes pequeños y medianos, que empezó a germinar a la burguesía, que en la época de Independencia adquirió un mayor poder.

2.3. TRANSFORMACIONES EN EL COMERCIO DE ALIMENTOS A PARTIR DE LA ETAPA DE LA ETAPA DE LA INDEPENDENCIA

Al resque el control monopolístico ejercido por el Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México, los peninsulares dejaron de ejercer el control absoluto sobre el comercio y comenzaron a desfilarse grupos de criollos y mestizos que empezaron a tener una mayor injerencia en el comercio de alimentos, pero por su inexperiencia en este ámbito, se creó una gran desorganización en el abasto de alimentos, que fué precipitada también por el deterioro de los medios de comunicación que se dieron con la lucha de Independencia ocasionando graves crisis en el abasto de los alimentos a la ciudad.

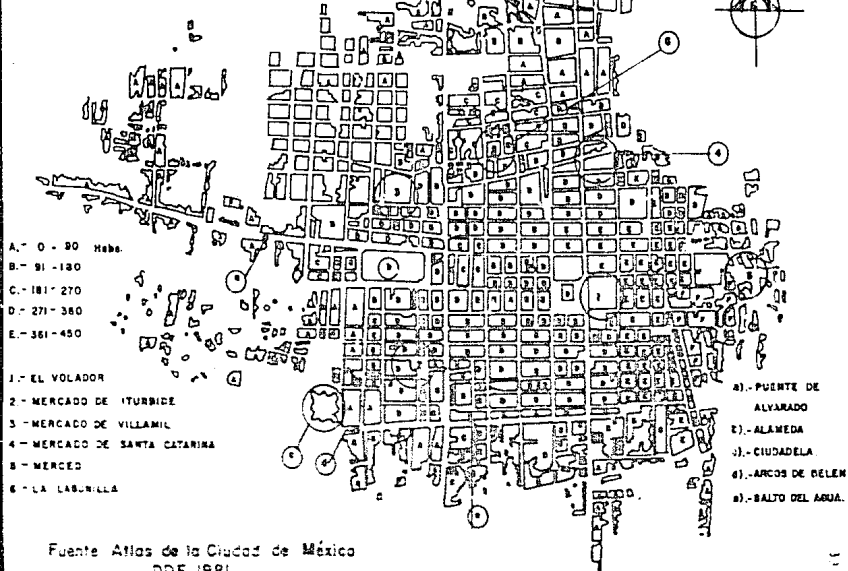
Aunado a esto el constante aumento de la población de la Cd. de México, por ser un sitio más estable durante el enfrentamiento de tropas con motivo de la Independencia, precipitó el aumento de la demanda de productos agrícolas hacienda, por lo tanto, necesaria la participación del Estado mediante la construcción de mercados aplicados al comercio de alimentos ante la insuficiencia de los mercados y tianguis existentes.

Apareciendo en el siglo XIX "el mercado de Iturbide en la parte suroccidental de la ciudad. Posteriormente se construye el mercado de Villamil en el noreste- durante 1850-51, contándose con 77 cajones; y por último, en 1854, se construyó la plaza de Santa Catarina al Norte; con un infraestructura de 26 cajones".³⁸ (ver figura No. 4). La ubicación de los mercados y

37 CASTREJANA, Campos, op. cit. pg. 38.

38 CASTREJANA, Campos, op. cit. pg. 43.

DENSIDAD DEMOGRAFICA Y CENTROS DE ABASTO
EN LA CIUDAD DE MEXICO EN 1896.



Fuente Atlas de la Ciudad de México
DDF, 1981.

FIGURA 4.

tianguis correspondió básicamente a dos facetas; por un lado a las canales y vías de comunicación y por otro a los asentamientos importantes de la población. Por esta razón los mercados y tianguis se localizaron en la parte occidental y centro de la Cd. de México, en los nuevos fraccionamientos de Santa María la Rivera, la colonia Guerrero y la colonia de los Doctores.

Posteriormente con la continua llegada de población a la Cd. de México y principalmente al centro de la ciudad, por ser un lugar donde se podían encontrar más fácilmente empleos por estar concentrada la actividad comercial, imprimió a esta zona un carácter popular y con población de bajos ingresos, por lo que varias familias adineradas se desplazaron hacia el Poniente y Sur de la Ciudad, siendo necesario detenerlos de mercados.

Así fue especializándose el comercio para las diferentes clases sociales; como el Mercado de Villamil y el de Iturbide, abasteció a la clase dominante y evitó así el desplazarse hacia el centro. También se crearon nuevas colonias para la población de escasos recursos como la Moreles, Diez de León, Maza y Valle Gómez, Candelaria, Santa Julia, entre otras, que fueron abastecidas por mercados como el del Jardín (1875), el mercado de Santa Catarina (1881), Lerote (1889) al norte, el de Martínez de la Torre en la Colonia Guerrero, el mercado 2 de Abril en 1886, el de Santa Anna en 1884, el de Tepite en 1901 en sustitución del mercado del Jardín y el de la Lagunilla en 1902.

Para abastecer las zonas este y sureste se construyó el mercado de la Merced en 1880 y se amplió en 1886.

En 1888 al este y sureccidente se edificaron los mercados de San Cosme y de San Juan.

En los últimos 20 años del Perifoneo la ciudad tuvo un gran crecimiento con la creación de nuevas colonias y fraccionamientos, como la colonia Roma, la Condesa y la San Rafael, también se multiplicaron las tiendas y establecimientos comerciales, como fue el Puerto de Liverpool, el Puerto de Veracruz, el Palacio de Hierro, con la participación de capital extranjero, los cuales se ubicaron en una primera instancia en el centro de la ciudad y en el transcurso de este siglo se fueron estableciendo en zonas residenciales a lo largo de Reforma y la Av. Insurgentes.³⁹

En cuanto a los alimentos también proliferó el mediano y el pequeño comercio, mediante misceláneas, tiendas y catanquilles; los mercados y los tianguis adquirieron mayor importancia por la constante demanda de alimentos.

A fines del siglo XIX se formaron grupos de comerciantes que fueron tenidos de un gran poder, también se dió un mayor dinamismo comercial en los mercados como el del Velador y posteriormente la Merced, llegándose a formar verdaderos monopolios.⁴⁰

Es importante hacer notar que para fines del siglo se estableció una relación más estrecha entre el comercio de alimentos y la actividad industrial, teniendo una mejor organización en cuanto a la comercialización de alimentos, ya que el constante crecimiento de la actividad industrial requirió

³⁹ CASTREJANA, Campos, op. cit. 49.

⁴⁰ CASTREJANA, Campos, op. cit. 51.

de mane de obra que a su vez necesitó tener los alimentos básicos para poder sobrevivir, por lo que el Estado se hizo el mediador entre el abastecimiento de alimentos y la actividad industrial, adoptando diversas medidas para llevar a cabo el abastecimiento de alimentos, para hacer llegar los bienes de consumo más indispensables para la reproducción de la fuerza de trabajo.

Así se aumentó el número de establecimientos en el mercado del Velador, donde se concentró la mayor actividad comercial de alimentos, pero, en las propias necesidades del crecimiento poblacional ejercitada por el crecimiento industrial obligó al Estado a la construcción de un mercado que suprimiera las necesidades de la población, donde se concentrará la actividad comercial de productos perecederos para tener un mayor control sobre el abasto y asegurar así a la burguesía industrial, parte de la reproducción simple de la fuerza de trabajo, estableciéndose así, en el año de 1880 el mercado de la Merced en lo que fuera el mercado de las Atarazmas. En este mercado el comercio con un mercado central monopolístico de alimentos dió lugar a la formación de algunas familias ricas y poderosas del país.

La Merced adquirió una importancia tan considerable que concentró casi la mitad de la producción nacional y se convirtió en un eje rector de la comercialización a nivel país, este auge precipitó la proliferación de puestos fijos, semifijos y ambulantes a su alrededor por presentar una gran rentabilidad las tasas de ganancias.

Ahora también es necesario destacar que el propio crecimiento de la Cd. de México condicionó por la dinámica en la que estaba inserto el país, al ser un país periférico, dentro del desarrollo del capitalismo mundial favorecerá a un gran crecimiento de población en la ciudad por el desarrollo industrial que dió lugar a la formación de un mayor número de mercados minoristas como fué: la Viga que se especializó en el comercio del pescado, el mercado de Jamaica en frutas y legumbres y el de Herrería en carne.

2.4 ESTRUCTURA DEL COMERCIO EN EL MERCADO DE LA MERCED.

La Merced al concentrar y centralizar el comercio, ejerció un control monopolístico sobre los precios, aumentando el número de comerciantes dándose a la par un ensanchamiento del área de mercado y del sistema de negocios, el creciente auge de los comerciantes dió lugar a la formación de importantes organizaciones para defender sus intereses como la "Unión de Comerciantes de Frutas y Verduras de la Cd. de México", la "Unión Sindical de comerciantes detallistas de frutas y legumbres", la "organización de comerciantes ambulantes y estibadores", cuyos objetivos primordiales era el de conservar el monopolio de los productos perecederos.

Se estableció una estrecha relación entre todos los niveles de comercialización haciendo más cercana la cadena del comercio de alimentos, dentro de estos niveles de comercialización se encuentra la siguiente estructura: "por un lado, el mercado al mayoreo, representado por los grandes comerciantes que controlaban el sistema comercial de negocios, y por el otro, el mercado minorista, que presentaba algunas divisiones: 1) leñaterías, a sí llamados los comerciantes ubicados al interior del mercado que contaban con puestos, 2) comerciantes "golondrinas", pequeños productores con cierta capacidad para traer sus productos a la capital, que trataban de venderlos en forma directa en el área comercial de la Merced, siendo frecuentemente asediados por las poderosas familias comerciales; y 3) los ven-

deseres ambulantes, que representaban el estrato más bajo de todo el sistema. Y siempre entre los comerciantes mayoristas y minoristas, la presencia infaltable del especulador o "cajate".⁴¹

Todos estos niveles de comercialización se concentraron dentro del proceso de comercialización realizada en la Merced, presentando diversas variantes, teniendo las siguientes formas:

1.- Una primera forma de este proceso, que era la más común consistía en que el productor vendía su producción al acopiador local o regional, de ahí era traído a la Merced donde lo compraba el especulador por su gran capacidad financiera y poder para, después revenderla al mayorista, por medio de crédito, y esto a su vez le revendía al medio mayorista y al pequeño mayorista, pasando por último a la venta hacia el consumidor final.

2.- La siguiente forma era a través de prácticas monopolísticas y se da cuando la producción de cierto producto principalmente de fácil maduración pertenecía a ciertos productores vendiendo directamente sus mercancías, aprovechando esta situación para especular con los precios, al tener el control directo sobre la producción.

3.- Por último esta forma era mediante el sistema de crédito que consistía en financiar las compras, para asegurar el producto y sólo lo podían hacer aquellos comerciantes que tuvieran una gran capacidad financiera, esto les permitía apoderarse de la producción, y actuar como intermediarios de otros productores con menor poder económico.⁴²

Estas prácticas comerciales realizadas dentro del proceso de comercialización incrementaban en una gran proporción el precio final pagado por el consumidor, deteriorando así el nivel de vida de la ya tan golpeada clase trabajadora.

Así es como la Merced se convirtió en concentrador, abastecedor y distribuidor de los alimentos hacia los demás mercados de la ciudad y de otras regiones del país comercializando principalmente alimentos hortofrutícolas, de la Merced se abastecían⁴³ 232 mercados públicos del D.F. y área metropolitana, mercados sobre ruedas, más de 600 tianguis y un gran número de restaurantes, hoteles, tiendas, misceláneos y estauquillos.

Fue tan considerable la importancia de la Merced que su volumen de operaciones rebasaba en gran cantidad el espacio original, resultando ya inadecuado e insuficiente para la conservación de los alimentos de igual manera se acrecentó el problema de vialidad (movimiento de 11 000 vehículos y un millón diario de personas), ocasionando grandes congestiones en el tránsito y estacionamiento de vehículos.

Aunado a esta situación la marcada concentración y centralización en el comercio propiedad por los poderosos grupos de comerciantes, determinaron operaciones comerciales basadas en el intermediarismo y en el control monopolístico de la comercialización y del sistema de financiamiento, propiciaron una estructura entera en torno al comercio de alimentos que se vio reflejada en el aumento del precio de los productos que iban de un 100 a

41 CASTREJANA, Campos, op. cit. pg. 66.
42 CASTREJANA, Campos, op. cit. pg. 67.
43 CASTREJANA, Campos, op. cit. pg. 73.

un 900%, situación que hizo necesaria la creación de otra unidad donde se desarrollara esta actividad comercial, surgiendo así la construcción de la Central de Abasto.

Retomando los aspectos más importantes en la evolución del abasto y distribución de los alimentos en la ciudad de México se puntualiza que:

-El alto nivel económico, político y cultural alcanzado por los mexicanos en la época prehispánica favoreció a que Tenochtitlán ejerciera un gran poder en la centralización de bienes y recursos como tierra y trabajo.

Al ser Tenochtitlán una isla dependió de su existencia del amplio imperio que le tributaba, por lo que las regiones vecindas formaban parte del abastecimiento diario de la población para asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, para seguir manteniendo el dominio para la expansión y reproducción del imperio.

La distribución de los abastos básicos estuvo vinculada con el acceso a las principales vías de comunicación como eran los canales y veredas.

El principal centro receptor del abasto se mantuvo en Tlatelolco por ser el lugar donde llegaba el mayor número de productos.

-La distribución de los abastos básicos en la época colonial estuvo ligada con la densidad de población y las vías de comunicación.

Tlatelolco dejó de ser el principal centro de concentración comercial y toma su lugar la Plaza Mayor, donde se concentraron los productos tanto del interior como del exterior del país.

Surgen nuevos tipos de sistemas comerciales como son las tiendas especializadas y se da una diferenciación espacial en la distribución de los mismos comerciales, motivada por la desigualdad social manifestada en la época colonial, teniendo que el comercio en forma con productos de mejor calidad se ubicó en la Plaza Mayor y en la periferia se desarrolló el comercio para abastecer a la población indígena.

-En la época independiente la ubicación de los sistemas comerciales se dio en base a las vías, las vías de comunicación y los asentamientos de población, por esta razón las mercedes y tianguis se localizaron en la parte occidental y centro de la Cd. de México.

Con la paulatina penetración de las relaciones capitalistas al país comenzó a gestarse una constante acumulación de capital que se reflejó en la estructuración de las clases sociales y en su distribución en el espacio. Las familias de mayores ingresos comenzaron a tener un flujo migratorio hacia la zona sur y poniente de la Cd. de México. Esta situación dio como resultado una diferenciación en la distribución espacial de los sistemas comerciales que abastecían las diferentes colonias de la Cd. de México.

El constante crecimiento de la ciudad propiciado por la necesidad de mano de obra que requirió la actividad industrial, contribuyó a que la Cd. de México ejerciera un papel importante en el control espacial de nuevas zonas de abastecimiento para asegurar el abasto de alimentos a la ciudad y así garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo.

Así surgió el mercado de la Merced donde se concentró la actividad comer-

cial de los productos perecederos para cubrir las necesidades de la población y tener un mayor control sobre el abasto para asegurar así a la burguesía industrial parte de la reproducción simple de la fuerza de trabajo.

La mercado concentración y centralización en el comercio engendrada en el mercado de la Merced determinó operaciones comerciales basadas en el intermediarismo y el control monopolístico de la generalización, situación que hizo necesaria la creación de otra unidad donde se desarrollará la actividad comercial, surgiendo así la construcción de la Central de Abasto que será tema a tratar en el siguiente capítulo.

2.5 LA CIUDAD DE MEXICO AREA DE CONCENTRACION Y COMPLEJIDAD COMERCIAL.

A lo largo de todo el proceso evolutivo del comercio de alimentos expuesto en páginas anteriores, se fueron manifestando diversas transformaciones, conforme a los requerimientos que fueron surgiendo a través del tiempo, para reconocer estas transformaciones en la estructura del comercio se tiene en cuenta el modelo de evolución comercial planteado por K. Harris en quién considera la existencia de tres etapas.

La primera etapa corresponde a la primera fase del proceso de urbanización de la sociedad, donde se empieza a dar origen el crecimiento de las ciudades, aunque todavía las dos terceras partes de la población vive en el campo, en esta etapa las unidades comerciales características son las empresas familiares, no existiendo todavía una separación entre el mayorista y el menudista.

Los mayoristas que son a su vez los productores, acepción la mercancía que posteriormente venden en los pueblos o las ciudades; sin embargo el constante crecimiento de las ciudades hace que sea insuficiente el abasto de alimentos, por que ya no alcanza a satisfacer las necesidades de la creciente población los excedentes de la agricultura regional, por lo que se genera una ampliación de la zona de abastecimiento, originando transformaciones en los canales comerciales, creando las condiciones para el surgimiento del intermediario.

Los bienes intercambiados son generalmente cereales y alimentos básicos, con algún producto de origen animal, las transacciones son al contado, y los precios son establecidos mediante negociaciones en el mercado local, no existiendo las ventas a futuro, ni contratos.

En esta etapa el entroncamiento de los comerciantes es bajo, se tienen acceso al crédito bancario, la infraestructura comercial es pobre, predominan los mercados móviles y el estado sólo interviene en el control de los mercados públicos, la última característica de esta etapa en la aparición de tiendas especializadas en alimentos y otros bienes básicos.

La segunda etapa corresponde a la etapa intermedia, las ciudades siguen creciendo, concentrando en ellas el ingreso, se amplía el radio de las áreas productoras que abastecen a la ciudad y se adaptan a las necesidades urbanas, se intensifica el intercambio de productos animales y bienes elaborados, pero siguen predominando los alimentos básicos y ello lleva consigo un mejoramiento en la infraestructura, la importancia de la ciudad es elevada, siendo su área de abastecimiento el país.

Los mercados centrales predominan en esta etapa como lo menciona K. Harris

son "esencia a cebrar auge los mercados centrales como forma establecida y dominante de comercio al mayor y de suministro urbano de alimentos. La mayor parte de los alimentos pasan por los mercados centrales, que se ubican en las zonas urbanas céntricas. Las unidades comerciales siguen basándose en la acción de comerciantes individuales, pero aumenta notablemente la especialización y la escala de los negocios, sobre todo la de los mayoristas. En particular debe señalarse la separación del mayor y del menor, surgen grandes mayoristas especializados por producto y convertidos en abastecedores de los canales minoristas".⁴⁴

Los grandes mayoristas adquieren una mejor integración dejando de estar a expensas de los cambios de los mercados locales, comenzando por ello a establecer contratos de productos a futuro con productores agrícolas o algunos de ellos se convierten en grandes productores, é también a la inversa algunos agricultores se transfieren en mayoristas, incrementando con ello su escala de negocios y el dominio creciente de los mercados centrales, esto les permite la obtención de mayores ganancias y la capacidad de autofinanciarse, con lo que pueden ejercer un mayor control de los productos agrícolas, por medio del financiamiento y la compra adelantada de cosechas.

En esta etapa los precios agrícolas locales van a estar cada vez más determinados por los mercados urbanos, la infraestructura comercial urbana crece rápidamente, se construyen centrales de abasto, cámaras de refrigeración, bodegas, etc.

En la que se refiere al comercio al detalle se establecen los mercados públicos, constituidos por pequeños comerciantes con escaso nivel de organización y escala de operación.

En las tiendas al detalle se da una especialización por producto y por tipo de nivel socioeconómico teniendo, las tiendas de abarrotes en las colonias de ingresos medios y altos, y las recaderías en los barrios pobres, también hacen aparición las tiendas de autoservicio para colonias de ingresos medios y altos.

La intervención del estado se intensifica mediante la construcción de infraestructura comercial como son: mercados públicos, centrales de abasto, regula las actividades de los diferentes mercados fija los precios mínimos a los bienes básicos y otorga subsidios.

En la tercera etapa, corresponde a la etapa avanzada. En esta etapa se sitúan los países capitalistas desarrollados, se trata de países muy urbanizados con empresas comerciales grandes que tratan estrategias para dominar los mercados nacionales y los internacionales, su integración es vertical desde el productor hasta el consumidor, lo que significa que vuelve a visualizarse las funciones de mayor y menor pero ahora desde la ciudad a través de mecanismos comerciales más organizados.

A partir de las características planteadas por K. Harrison, México se encuentra dentro de la etapa intermedia, aunque, presenta estructuras comerciales de tipo tradicional correspondientes a la primera etapa y estructuras comerciales pertenecientes a la etapa moderna, esto se debe a que las

44 HARRISON, K. cit. por Rolfe Fernando, et. al. en Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. Ed. Nueva Imagen, México, 1989, p. 20.

des terceras partes de los alimentos consumidos en la ciudad de México son distribuidos todavía por el comercio tradicional y el resto se vende en el comercio moderno, que comenzó a adquirir fuerza a partir de los años sesenta.

Desde las primeras fases del crecimiento, la ciudad de México era abastecida por productores que venían a vender sus productos a la ciudad o por comerciantes al detalle que se abastecían directamente en las zonas de producción, por lo tanto, la demanda de alimentos fue cubierta por el comercio tradicional, siendo un tipo de crecimiento extensivo u horizontal, el predominio de este tipo de comercio fue básicamente por la simplicidad del ejercicio de alimentos, la poca inversión e infraestructura que necesitaba y por representar una atractiva fuente de ocupación urbana.

A medida que la ciudad se fué urbanizando se crearon nuevas necesidades que fueron cubiertas por el comerciante mayorista, ya que la constante demanda urbana de alimentos en cantidad y calidad ya no podía ser satisfecha por medio de los productores locales pequeños y el comercio al detalle.

El propio crecimiento de la población exigió del abasto de más productos básicos, influyendo esto para que se ampliaron las zonas de abastecimiento alrededores, siendo el comerciante mayorista el que tuvo la capacidad para manejar las zonas de abastecimiento urbano.

Este crecimiento de la ciudad hizo que, el sistema de distribución al menudeo se hiciera grande y complejo, siendo así como el mayorista fue el encargado, de reunir una gran cantidad de alimentos producidos por un sinnúmero de productores, teniendo que distribuir a través de diversos medios al comerciante al detalle.

Posteriormente con el nacimiento y consolidación de la clase media, caracterizada por tener un mayor presupuesto familiar y ser consume eficiente y estable, se crean nuevos hábitos de compra favoreciendo al aumento en importancia de las supermercados, que prevalecen en la tercera etapa de evolución del comercio que abarca hasta nuestros días, teniendo así un crecimiento horizontal del comercio combinado con una expansión intensiva o vertical que se sustenta en tiendas con mayor superficie de venta, de capital y surtido de mercancía, ampliando su radio comercial.⁴⁵

Otra característica que presenta la ciudad de México, que la sitúa dentro de la etapa intermedia de la evolución comercial de K. Harrison, es la presencia de las centrales de abasto como instituciones comerciales de gran importancia, y son precisamente los mercados mayoristas el pivote del sistema comercial, así se llega a establecer que "los grandes mayoristas de la capital mantienen relaciones de dominio comercial y económico sobre buena parte de su zona de abastecimiento por cuanto se constituye en uno de los principales agentes de la subordinación del campo a la ciudad".⁴⁶

Para finalizar este capítulo es importante recalcar que en el sistema de comercialización de alimentos en la ciudad de México, se presentan caracte-

45 RELLO, Fernando, op. cit. p. 83

46 RELLO, Fernando, op. cit. p. 25.

terísticas tanto del comercio tradicional como del comercio moderno y que dentro del abasto de alimentos la mayor parte se realiza por medio del comercio tradicional, que es el que abastece a la población de menores ingresos.

3. LA CENTRAL DE ABASTOS.

La Central de Abaste es resultado de la gran necesidad que surgió a partir del importante proceso de comercialización de alimentos que padecía la Merced, traducéndose en grandes pérdidas para el comerciante y altos precios al consumidor.

Además, el constante crecimiento de la ciudad requería del establecimiento de una red de comercialización que permitiera una adecuada distribución de los alimentos de consumo básico, en lugar del caótico sistema de comercialización que ocasionaba graves conflictos entre los precios de los productos básicos y el salario mínimo.

Entre los principales problemas que se presentaban en el proceso de comercialización se tenían: insuficientes instalaciones para almacenar los productos perecederos que ocasionaba grandes mermas; falta de organización y coordinación de los agentes que intervienen en el proceso de comercialización, intermediación exclusiva en las transacciones comerciales, falta de información sobre precios y volúmenes comercializados, prácticas de acaparamiento y especulación.

Ante esta situación se planteó la necesidad de construir una Central de Abaste, con el fin de facilitar el abasto y la distribución de los productos en el área urbana, atendiendo la demanda de la población, se consideró que con la Central de Abaste se mantendría en contacto directo al productor con el consumidor, abatiendo los precios de producción, rompiendo así la cadena del intermediarismo monopolístico característico de la Merced.

Algunos consideraban que la base nuclear del problema se resolvería por medio de la creación de una nueva infraestructura que eliminaría los problemas de la comercialización, de ahí la urgencia de "crear la infraestructura que permita resolver los problemas de comercialización en México" y de esa sede desaparecería automáticamente el problema.⁴⁷

El resultado final de la Central de Abaste (C.E.D.A.), favorecerá a los grandes comerciantes pues incrementó el precio de los víveres como consecuencia de la inversión llevada a cabo en la construcción de la Central y sólo se repetirían los mismos vicios de la Merced; uno de ellos, el excesivo número de agentes comerciales que hay en la distribución.

Al llegar los productos, los mayoristas no tienen mecanismos de distribución muy extendidos, porque no existe una organización en la distribución, presentándose que de una tonelada de algún producto se empieza a fraccionar en partes; un kilo, 100 Kg, 50 Kg, etc., y se va repartiendo entre diferentes comerciantes, de manera que entre el mayorista inicial que recibió la producción y el vendedor detallista de un mercado, pueden haber hasta cuatro intermediarios; la ineficiencia de este sistema distributivo demerita el nivel de vida de la población en general, al incrementarse el costo de los productos alimenticios en el mercado de consumo final.

47 Memoria de Planeación de Centrales de Abasto. Sec. de Asentamientos Humanos y Obras Públicas, Sec. de Comercio, Coordinación de proyectos de desarrollo de la Presidencia de la República, mimeo, p. 4, s/f.

Esta situación sólo manifiesta que la Central de Abasto es una gran obra arquitectónica, que no creó mejoras en el sistema de comercialización, pero que sólo se enfocó hacia la estructura física y se dejó intacto el sistema comercial, trasladando los mismos problemas que padecía la Mercad a la Central de Abasto, y sólo sirvió para que la burguesía comercial afianzara la concentración de un mayor volumen de productos alimenticios en un sólo espacio geográfico, y además centralizara el poder en un número más reducido de agentes comerciales, lo que les permitió la reproducción más amplia del capital comercial.

3.1 CARACTERÍSTICAS DE OPERACION DE LA CENTRAL DE ABASTO.

La Central de Abasto es una construcción de 272 000m² con 1 820 bodegas, 15 000m³ de refrigerios, 31 andenes de subasta y cientos de locales que sirven para realizar diversas actividades complementarias de apoyo, financieras y comerciales.⁴⁸

Se considera que trabajan ahí de forma permanente 40 000 empleados sin tomar en cuenta a los eventuales y concurren diariamente una población flotante de 200 000 personas, por este algunos consideran a la Central de Abasto, como una ciudad dentro de la gran metrópoli, por el número de personas que concentra.⁴⁹

Además, del comercio al mayor, que es característico de una Central de Abasto, se llevan a cabo otras actividades mercantiles relacionadas con el abasto y distribución del mercader, incluyendo un gran número de transacciones al detalle, este refleja estructuras y prácticas comerciales muy arraigadas entre ellas la de combinar el comercio al mayor y al detalle en un sólo mercado.⁵⁰

El 47% del total de la producción nacional de alimentos ingresa a la Central de Abasto; se considera que 15 000 camiones diarios en promedio son necesarios para el abasto y la distribución a los mercados sobre ruedas, mercados públicos, tianguis y tiendas del área metropolitana de la Cd. de México y otros lugares del país, como Mérida, Chetumal y Oaxaca, desde donde en la Central de Abasto les presias que han de pagarse por los productos.⁵¹

CEDA se caracteriza por ser básicamente una central hortofrutícola, pues el 80% aproximadamente de sus productos son frutas y legumbres, y el resto abarrotes.

Del total de bodegas construidas 1 733 son destinadas para frutas y legumbres, asignando 1 519 al sector privado, 214 son controladas por el sector oficial, de las cuales 105 están destinadas a cooperativas de productores organizadas en la Confederación de la pequeña propiedad, las otras 109 son 50 para la banca rural oficial para apoyo de los agrupados en la Confederación Nacional al Campesino y la Central Campesina Independiente y 59 para COEASUPO.⁵¹

⁴⁸RELLO, ep. cit. pg. 101.

⁴⁹RELLO, ep. cit. pg. 101.

⁵⁰RELLO, ep. cit. pg. 102.

⁵¹CASTRELLANA, ep. cit. pg. 119.

Por el número de bodegas destinadas a los productos hortofrutícolas y por el número de comerciantes dedicados a este rubro, CBDA es el mercado de frutas y verduras más grande del mundo; trabajan en este giro 1 636 comerciantes que realizan funciones de mayoreo, medio mayoreo y menudeo.

Las ferias de operación que se dan dentro del proceso de comercialización en la Central de Abasto abarcan diferentes etapas:

- Acepte de la producción en las zonas productoras para ser enviadas a los principales centros de consumo.
- Abaste al mayoreo de los productos alimenticios en los centros urbanos.
- Distribución al detalle a los consumidores finales.

3.2 AGENTES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACION.

En el proceso de comercialización intervienen diferentes agentes en las etapas de: acepite, abaste y distribución de los productos hortofrutícolas; en cuanto a la operación del acepite intervienen: productores, agrupaciones de productores, organismos habilitados por el gobierno Federal para el manejo de productos alimenticios; en las operaciones del abaste participan: comerciantes medio mayoristas, comerciantes mayoristas en línea amplia, comerciantes mayoristas en veluzen, instituciones públicas, tiendas de autoservicio e institucionales, y en relación a las operaciones de venta al detalle intervienen: leccioneros de mercados municipales, pequeños comerciantes establecidos para la venta de frutas y hortalizas, comerciantes de tianguis y mercados sobre ruedas, cooperativas, sindicatos, tiendas de autoservicio e institucionales.

En función al sistema de mercados, las operaciones que se realizan de la Central de Abasto son:

- Ventas de productores a mayoristas.
- Ventas a comisión de mayoristas a detallistas.
- Ventas de mayoristas a detallistas.
- Venta de productores a detallistas.
- Resacas de fruta y hortalizas. ⁵²

Participan en vías de comercialización, las formas: tradicionales de venta, conformadas por mercados públicos y mercados móviles; canales institucionales, integrados por organismos nacionales y organismos empresariales modernos, constituidos por supermercados y tiendas de autoservicio.

De las vías mencionadas, la última es la que sufre con menor frecuencia a la Central de Abasto, porque tiene mecanismos más cortos, pues ha establecido una relación directa, en la mayoría de las ocasiones, entre productores y tiendas de autoservicio.

A partir de esta breve identificación de las formas de operar de la Central de Abasto y de los agentes que intervienen en el proceso de comercialización, se determina que la Central de Abasto, es un elemento de enlace entre los diferentes agentes que intervienen en el proceso de comercialización.

⁵² RELLO, op. cit. p. 102.

⁵³ Normas de Planeación, op. cit. p. 7-8.

Los mercados mayoristas constituyen una estrategia en el proceso de comercialización de la producción de alimentos, por ser un punto de enlace que hace posible la relación entre la oferta y la demanda, entre los productores y los consumidores a través del mayorista.

El mayorista es un intermediario que cumple dos funciones: es un comprador dinámico en el mercado rural y es un vendedor oligopólico que ejerce un control significativo en la venta de alimentos que ingresan a las ciudades, logrando grandes fortunas en poco tiempo por los elevados márgenes brutos que obtiene en la compra y los precios altos que obtiene en la venta.

El poder de un mayorista depende del grado de capital acumulado que permite el control que tiene como comprador de los productos y de la agilidad que tenga como vendedor. Hay dos tipos de mayoristas, aquellos que se especializan en uno o muy pocos productos y abastecen a otros mayoristas menores o a ciudades pequeñas y los mayoristas menores, que no tienen contacto directo con los productores, dependiendo de los grandes mayoristas, estos ofrecen servicios con un mayor número de productos, venden en cantidades menores para el pequeño comercio y son los que atienden a las necesidades de los agentes minoristas.

Los mayoristas de alimentos se concentran en grandes y medianos mercados, centrales e intermedios de abasto como la Central de Abasto.

En la ciudad de México el suministro de alimentos se realiza a través de los grandes comerciantes mayoristas, que han ejercido un enorme dominio sobre el mercado central, para lograr este control cuentan con un buen número de bodegas en la Central de Abasto y recursos financieros; tienen un gran conocimiento y experiencia comercial; cuentan con una extensa red de relaciones comerciales en diversas zonas rurales y con diferentes tipos de productores; son los que establecen los medios de enlace entre la oferta de los productores agrícolas con la demanda urbana. Esto significa que los mayoristas son el eje central del sistema de abastecimiento urbano.

Existen diferentes mecanismos de control de la oferta de los productores agrícolas, pero se pueden distinguir tres formas de introducción de alimentos a la ciudad, según sea el tipo de mayorista.⁵⁴

1. Agricultores-bodegueros: son agentes y a la vez agricultores y bodegueros, la producción propia constituye una forma principal de abastecimiento, más no es la única.

Centralizan una gran cantidad de cosechas por medio del control de tierras propias y rentadas, invierten grandes capitales y aplican tecnología moderna.

Con la producción propia el mayorista no alcanza a cubrir toda la demanda durante el año, así es que requiere del acapilamiento de mercancía de otras regiones y este es el momento en que el agricultor se transforma en comerciante.

⁵⁴ BELLO, op. cit. pp. 113-117.

ciente, son pocos los que le agran, pero cuando llegan a serlo, tienen una gran influencia sobre la oferta.

Los agricultores bedegueros de la Central de Abasto se encuentran entre los 5 a 10 mayoristas más importantes de cada producto.

2. Bedegueros. Son mayoristas que no disponen de tierras, se dedican a habilitar y a organizar la producción mediante el financiamiento técnico a productores que carecen del crédito necesario para producir y que además no tienen el conocimiento suficiente y el medio adecuado para comercializar sus productos.

Así es que el mayorista primero inspecciona y después firma un convenio con el productor comprándole a dar financiamiento y asesoría técnica a cambio de la exclusividad en la venta de la cosecha.

En las pocas casas mencionadas no tienen formas de abasto directas sin la intervención de intermediarios, esta vía directa se traduciría en precios bajos al consumidor, pero para determinar los precios se toma como base a los mayoristas con redes comerciales tradicionales, donde se presentan un gran número de intermediarios de tal manera, que los menores costos comerciales que se tienen en mecanismos más directos se traducen en ganancias extraordinarias para los mayoristas, sin beneficio para el consumidor.

3. Bedegueros. con redes comerciales tradicionales; constituyen una cadena en la que intervienen diferentes agentes; comienza con los pequeños productores de escasos recursos y con una deficiente organización para la producción, continúa con el acopiador o intermediario local que recoge la producción a la escala local y financia el corte y el traslado de los productos de campesinos que no tienen recursos; sigue con el intermediario regional y termina con el mayorista de la Central de Abasto.

En este sistema tradicional los agentes que intervienen en el proceso de intermediación forman una parte esencial para que se lleve a cabo el proceso, no existen los intermediarios innecesarios, es decir, la propia problemática lo requiere así, los acopiadores locales, cumplen la función de financiar el corte y el traslado de la mercancía de campesinos dispersos y sin recursos para iniciar el corte y el traslado de sus cosechas, sería difícil que los intermediarios regionales y los bedegueros urbanos, pudieran concentrar la producción de estas zonas tan dispersas; así los intermediarios regionales facilitan la operación a los mayoristas urbanos y el abasto de las ciudades.

En resumen, los principales medios de abastecimiento de los mayoristas son:

- La propiedad de tierras y el control de tierra rentada con la aplicación de una agricultura moderna capitalizada.
- Control de la producción de pequeños productores mediante convenios que implican asistencia técnica y suministro de insumos.
- Convenios con grandes y medianos agricultores con los que se comparten riesgos y ganancias.
- Control de la producción de pequeños productores de bajos recursos mediante el financiamiento y compra por adelantado de la cosecha, garantizando así el acople y la compra a bajos precios.
- Dominio de los centros de compraventa regionales compartidos con los intermediarios regionales.

Este significa que existe una división del mercado entre los mayoristas, sobresaliendo el gran mayorista que es esencialmente un introducer de alimentos en gran escala y basa su poder en las conexiones comerciales, más que en la capacidad de seleccionar grandes cantidades de mercancías en los mercados medio mayoristas y al detalle, generalmente se especializa en uno o pocos productos, concentrando grandes volúmenes de mercancía, y la vende a otros mayoristas medianos.

Los mayoristas medianos y pequeños que se encargan de abastecer los canales minoristas, venden una variedad mayor de productos y en cantidad adecuada a las necesidades de los minoristas.

Esta división de funciones es propia de sistemas comerciales tradicionales, en que la dispersión de los pequeños comerciantes, su baja escala de operación y sus necesidades de compra frecuente, crean las condiciones para que surja el comerciante mayorista especializado en abastecerlos, y éstos a su vez son clientes de los grandes mayoristas introductores, dando que al gran mayorista no le conviene vender en pequeñas cantidades a detallistas pequeños y dispersos, aparece en escena el mediano y pequeño mayorista que serán los puentes de enlace del comercio detallista tradicional.

En México todavía predomina el mayorista tradicional como elemento central de los sistemas de comercialización y su influencia es determinante para el funcionamiento de los canales comerciales y la fijación de los precios; en el caso de las frutas y legumbres que llegan a la ciudad se comercializa por medio de este sistema tradicional, existiendo un número de mayoristas excesivo, que aumenta considerablemente el precio de los productos.

Los mayoristas hortofrutícolas de la Central de Abasto, están sujetos a los movimientos cíclicos de los productos a lo largo del año, de acuerdo a la estacionalidad del producto agrícola, que hace variar el volumen de mercancías y también su precio.

Quince son los productos más importantes y representan el 75% del volumen arribado a esta Central: naranja, plátano, jitomate, papa, mandarina, cebolla, tomate verde, papaya, limón, chile, manzana, aguacate, elote, zanahoria; sólo el plátano y la naranja representaba la cuarta parte del volumen total.⁵⁶

La Central de Abasto juega un papel importante en el mercado de mayores para otras plazas del interior de la República, en particular del sur y sureste, aproximadamente un 15% de frutas y verduras que llegan a la Central de Abasto, se reexpiden a otras ciudades, siendo determinante la fijación de precios de la Central de Abasto para algunas ciudades de la República.

Es importante comprender el comportamiento de la actividad comercial en el espacio, para reconocer los patrones de la distribución de los alimentos y su influencia dentro del proceso de comercialización, los patrones que se pueden diferenciar son los siguientes:

-Un patrón de distribución: Corresponde al abasto basado en relaciones comerciales tradicionales, en el que los productores presentan una escasez de re-

⁵⁶ BELLO, op. cit. pág. 103.

curso económico y de conocimientos necesarios para llevar a cabo el proceso de comercialización, esta debilidad propia de un sector agrícola peculiar exige de la acción intermediaria de mercados y comerciantes regionales, donde se centraliza la producción para ser enviada a la capital y a otras ciudades, (ver figura No. 5).

-Patrón celular: En esta distribución espacial del comercio varios centros de acople están articulados con un sólo mercado central sin intermediación, esta situación corresponde cuando los mayoristas introductores son grandes agricultores o cumplen la misión de organizar y ⁵⁷concentrar la producción a través de créditos y de suministro de insumos.

En la Cd. de México la red de relaciones comerciales de abastecimiento está estructurada mediante la combinación de los dos patrones mencionados, teniendo un patrón dendrítico-celular, así la forma de introducción de alimentos es de forma directa e indirecta.

La confluencia de varias redes de abasto hacia la ciudad de México responde a la enorme fuerza gravitacional de la metrópoli, y da lugar al traslado de mercancías de lugares distantes hasta la ciudad, generándose diferentes formas de introducción de los alimentos.

La primacía de la Cd. de México, como principal centro económico, político, administrativo y cultural, favoreció a la concentración en ella del comercio de alimentos, por mucho tiempo, (hasta que otras urbes importantes asociadas como Guadalajara y Monterrey).

Aquí se tomaron decisiones sobre la clasificación y el tasado de los alimentos, según el precio del momento y en algunas ocasiones eran reexpedidos cerca de su lugar de origen; situación que hasta la actualidad prevalece.

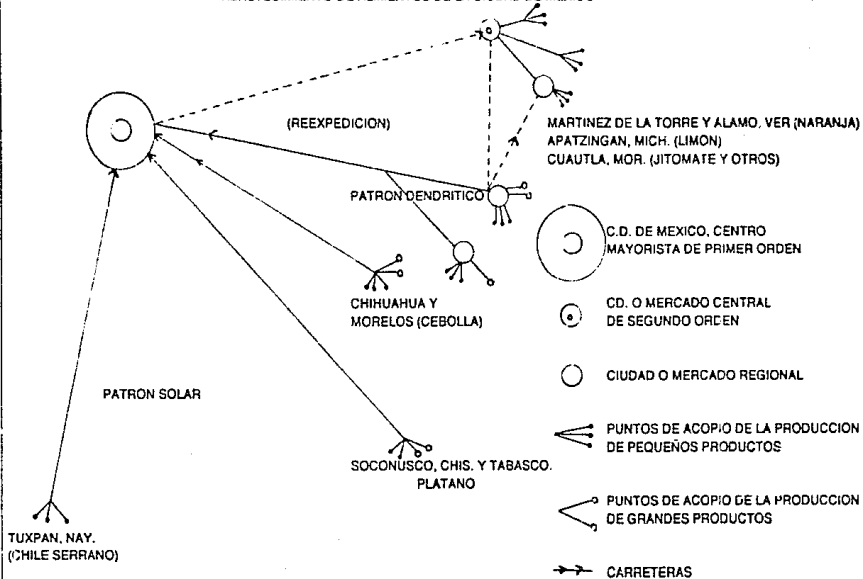
Desde tiempos coloniales el mercado de alimentos al mayoreo se caracterizó por presentar un patrón celular y estar concentrado en pocas manos, rango que hasta la actualidad perdura; en la época posrevolucionaria los mayoristas mexicanos fueron ganando terreno, y con el desarrollo económico del país se incrementó el número de mercados mayoristas de la capital por su mejor infraestructura, comunicaciones y almacenaje, que fue aprovechado para abatir costos, reforzando a los menepelios comerciales.

Al hacerse más complejo el proceso de comercialización los mecanismos de abasto se hicieron más heterogéneos, dándose con ello un patrón dendrítico en el abasto de alimentos que se combina con el patrón celular.

Los dos patrones de distribución de los alimentos presentan características peculiares que se relacionan con la estructura agraria, persistiendo una marcada diferenciación: se tiene por un lado a los grandes productores con una agricultura capitalista tecnificada, que dispone de tierra y capital, para realizar la explotación de sus tierras con una alta productividad, se organiza para vender sus cosechas en conjunto, negocian mejores precios, y se dependen de financiamiento, disponen de mayores alternativas de venta, surten ciudades y plazas o realizan acuerdos con la Central de Abasto y en algunos casos controlan bodegas en la Central.

57 RELLO, op. cit. pgs. 120-122.

FIGURA 5 DIAGRAMA PATRONES DE DISTRIBUCION DE LUGARES CENTRALES EN EL ABASTECIMIENTO DE ALIMENTOS DE LA CIUDAD DE MEXICO



Por otra parte están los pequeños productores en tierra, capital y tecnología deficientes. La debilidad económica de los campesinos y su acostumbrada dependencia financiera le obliga a subordinarse a los grandes mayoristas.

Es importante recalcar que, al ser la Cd. de México una ciudad central y de primacía, requiere de una área de abastecimiento, dentro de esta área, los pequeños agricultores quedan cautivos sometidos a una constante desecapitalización.

Los pequeños productores tienen que competir entre ellos para vender sus productos al mayorista y sacar su mercancía, "en el patrón dendritico-social los pequeños agricultores están relacionados con un sólo mercado mayorista, este crea las condiciones para su sometimiento mercantil, si este, tuviera acceso a dos o más mercados, tendría más oportunidades de venta y negociaría mejores precios y los mayoristas tendrían que competir para comprarlos, pero como no es así, el productor se encuentra sujeto al mayorista que le asiste".

En cambio los mayoristas por tener radios de acción separados no compiten entre ellos, por lo que no les preocupa mejorar las condiciones de comercialización, esto hace que los centros urbanos mayoristas sean los que determinan los precios, afectando al sector agrícola.

Esto se traduce en que la comercialización directa de los grandes mayoristas, por falta de habilidad de la competencia y el acostumbrado oligopolio de los mayoristas, convierta en sobreganancia lo que podría ser un beneficio económico, e impide mejoras en la producción y en la comercialización.

3.2.2 LA ACTIVIDAD COMERCIAL AL DETALLE.

Para distribuir los alimentos en la Cd. de México, se ha creado todo un complejo sistema de comercialización al menudeo, que adquiere diferentes modalidades; unas operan con una lógica capitalista de maximización de ganancias, otras con prepositos de subsistencia familiar; se diferencian por su localización en el espacio urbano, el tipo de clientela que atienden y su estrategia de venta.

Estos dos tipos de comercio, el tradicional y el moderno, se diferencian en la diversa de las relaciones sociales en que se dan; el comercio tradicional estará constituido por negocios de carácter familiar, con un involucramiento de la mano de obra familiar, con capital y escalas de operación reducidas, con un radio de influencia que no rebasa los 600m.

En cambio el comercio moderno es trabajado por empresas con gran intensidad de capital, que se sirven del auto-servicio y tienen una escala de operación de más de 2 Km.

En el mercado tradicional se encuentran comercios de frutas y legumbres, (que se ubican en mercados públicos, tianguis, mercado sobre ruedas y recaudatorias), pellerías, carnicerías, tiendas de abarrotes, ultramarinos, misceláneas y establecimientos especializados como tarterías, panaderías y dulcerías.

El comercio moderno se encuentra representado por supermercados, centros comerciales, en general tiendas que utilizan el autoserivicio como método de venta.

En la Cd. de México algunos intercambios de alimentos se realizan de manera tradicional, es un comercio que tiene una larga historia, que se remonta a la época virreinal, y en establecimientos de nuevo tipo cuyos orígenes se van más allá de los años cuarenta.

El primer supermercado se formó en 1946, este tipo de establecimientos comenzó a proliferar a partir de los sesentas, esto significa que la Cd. de México fue abastecida casi exclusivamente por el comercio tradicional hasta entodes los años sesenta.

Varios factores contribuyeron al predominio del comercio tradicional, entre otros, la simplicidad del comercio de alimentos por la poca inversión e infraestructura que requiere y por ser un modo de subsistencia del grupo familiar, en una sociedad que tuvo y tiene dificultad para crear nuevos empleos.

Posteriormente con el acelerado incremento de la población y los cambios profundos en la estructura económica, la demanda de alimentos fue mucho mayor, lo que exigió nuevas formas de distribución de alimentos creando condiciones propicias para el crecimiento de los supermercados.

Paulatinamente se consolidaron las clases medias, creándose nuevos hábitos de consumo de alimentos, (alimentos industrializados, empaquetados, preservados), que impulsaron a los supermercados que se especializaron en la distribución de estos productos en colonias de clase media, aprovechando sus economías de escala y el autoserivicio como forma de aumentar sus ventas y ganancias.

El dinamismo de los supermercados se observa a partir de los años sesenta, más no por ello ha dejado de perder importancia el comercio tradicional, que sigue siendo la principal forma de abastecimiento de la mayoría de la población.

Según el censo comercial de 1985, había en el D. F. 2 000 establecimientos que vendieron alimentos al mayoreo por un total de 269 187 millones de pesos y dieron ocupación a 17 078 empleados, casi las tres cuartas partes de esos negocios se dedicaron a la comercialización de hortalizas.

En ese mismo año operaban 58 983 comercios que vendían alimentos al menudeo y empleaban 116 362 personas. Un poco más de un tercio de los establecimientos (34%), se dedicaba a vender productos alimenticios agrícolas, entre estos los más importantes por el número de comercios y ventas totales eran las recauderías, fruterías y puestos de frutas y legumbres en mercados públicos y móviles; es decir el 88% de los establecimientos de alimentos naturales al detalle distribuían productos hortofrutícolas.

En cuanto a los supermercados y tiendas de autoserivicio, aproximadamente, el 60% de las ventas totales son alimentos, pero de estos la total de productos hortofrutícolas es menor en comparación al comercio tradicional.

En la actualidad no han perdido importancia los negocios tradicionales 6

de corte familiar en las ventas de alimentos al menudeo en la Cd. de México, las casa-cuadras, los puestos de frutas y legumbres, los mercados móviles y fijos, son los que abastecen a la mayoría de la población.

3.2.2.1. VISION GENERAL DE LOS CANALES DETALLISTAS EN LA DISTRIBUCION DE LOS ALIMENTOS

Los canales detallistas son el medio por el cual los alimentos llegan hasta el mercado de consumo final, cada canal es un grupo específico de establecimientos comerciales que se diferencian por su tamaño, estructura, funcionamiento y distribución espacial. Son siete los canales detallistas y a continuación se mencionan.

- mercados públicos,
- concentraciones,
- tianguis,
- mercado sobre ruedas,
- pequeño comercio independiente,
- autoservicio privado,
- autoservicio público.

Mercados públicos. Se conforman por grupos de comerciantes instalados en una estructura edificada por el gobierno, están regulados por el Estado y están sometidos a una estricta supervisión.

Actualmente existen 318 mercados públicos en el D. F., con 66 494 locatarios, los mercados públicos se distinguen por la mezcla de mercancías vendidas, la mayoría de los mercados se dedican a vender bienes básicos alimentarios, la composición de los locatarios en mercados públicos del D. F., son: 28% frutas y legumbres, 7% de carnes, 7% de abarrotes, 12% alimentos preparados, 14% ropa y 33% de diversos artículos. (ver cuadro No. 1).

El número de locatarios predomina en el ramo hortofrutícola, que junto con el mercado móvil forman una parte importante en el abasto de estos productos en el Distrito Federal.

Otra reciente modalidad que se ha implementado en los mercados públicos son los mercados en condominio, donde los locatarios compran un local en el mercado mediante el pago de un enganche y mensualidades diferidas.

Concentraciones. Grupo de comerciantes que se establecen en zonas marginadas y construyen con sus propios recursos locales con madera y cartón, operan 155 concentraciones con 12 671 locatarios.

Tianguis. Mercado itinerante, con rutas fijas, los días del departamento del Distrito Federal en cuanto a su ubicación y funcionamiento, este tipo de comercio es tradicional desde la época prehispánica y se caracteriza por predominar los productos básicos, existiendo algunos especializados en artículos no alimentarios.

Los precios de los tianguis son libres y flotan en el mercado, el control no es estricto como en el caso del mercado sobre ruedas y vende varios pro

CUADRO 1 COMPOSICION DE LOCATARIOS EN MERCADOS PUBLICOS DEL DISTRITO FEDERAL

DELEGACION	MERCADOS	Nº DE LOCATARIOS	ABASTO-TEB	CARNICERIA	POLLO	VISCONAS	MARISCOS	PECADO Y MEZA	FRUTAS Y LEGUMEBRES	CHILE SECO	TORTILLA Y PAN	ALIMENTO DE ANIMALES	FLORES	ART. PARA EL HOGAR	ROPA	VARIOS
ALVARO OBREGON	15	1722	150	62	58	48	33	41	454	30	15	186	73	5	210	238
BENITO JUAREZ	6	3094	214	127	131	55	49	104	909	88	32	484	82	138	339	684
GUSTAVO A. MADERO	53	10144	759	384	363	567	131	236	2237	258	110	1478	170	129	965	2729
IZTACALCO	18	2832	252	101	88	53	52	64	731	75	13	383	14	53	291	167
MAGDALENA CONTRERAS	5	358	25	10	19	8	6	10	55	14	6	62	10	15	24	110
MIGUEL HIDALGO	17	6801	489	178	147	164	97	138	1496	118	42	624	160	231	1633	1077
ATZCAPOTZALCO	19	3585	314	151	130	92	50	94	912	73	29	598	65	149	407	515
COYOACAN	27	2770	242	115	106	54	47	100	541	72	43	420	62	110	355	424
CUAJIMALPA	4	337	34	14	18	10	9	13	63	11	2	52	9	20	53	60
TLALPAM	21	1901	96	63	58	26	21	45	201	34	14	112	89	84	68	583
VENUSTIANO CARRANZA	38	14133	799	293	244	242	124	244	6639	242	82	1273	814	537	1193	1407
XOCHIMILCO	9	1816	99	31	34	28	27	41	398	66	32	343	83	41	225	322
TLAHUAC	18	1275	109	53	60	32	33	50	200	28	21	178	19	63	169	231
MILPA ALTA	6	345	34	16	17	6	7	33	92	11	13	61	6		27	17
IZTAPALAPA	20	3007	286	122	105	77	46	120	727	118	14	406	72	113	474	325
CUAUHTEMOC	39	14224	681	323	317	223	121	172	2692	181	42	1203	380	320	2682	4783

(a) EXCLUYE LA VENTA DE CREMERA Y SALCHICHONERIA

FUENTE: DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL COORDINACION GENERAL DE ABASTO Y DISTRIBUCION, SUBCOORDINACION DE MODERNIZACION COMERCIAL, DIRECCION DE ORGANIZACION DE MERCADOS PUBLICOS, MEXICO. DATOS PRELIMINARES 1989-1990.

puestos hortofrutícolas por referente.

Existen en el D.F., 887 ubicaciones de tianguis, que se celebran un día en alguna colonia o barrio de la ciudad, agrupan aproximadamente a 36 000 ce comerciantes.

Mercedes sobre ruedas. Son mercedes itinerantes, con rutas fijas y precios controlados por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, (SECOFI); los empleados de esta Secretaría estizan todas las mañanas los precios de los hortofrutícolas en la Central de Abasto, añaden un porcentaje de ganancia del 15% y fijan precios oficiales, estos le transmiten a los jefes de ruta quienes lo comunican a los comerciantes de cada ruta.

Los mercados sobre ruedas se especializan en alimentos y tienen 59 ubicaciones durante la semana, empleando 2 000 comerciantes, que se ayudan de sus familiares.

Pequeño comercio independiente. Lo conforman pequeñas tiendas que trabajan de forma independiente, están constituidos por recauderías, misceláneas, carnicerías, terrilerías, panaderías.

El pequeño comercio independiente es importante en el ramo de los abarrotes y se considera que las recauderías, los expendios de pescada y mariscos, son escasos a nivel D.F.

Autoservicio privado. Son tiendas modernas de tamaño variable, con economía de escala y métodos de venta activa. Se clasifican por su tamaño y radio de influencia en: autoservicios barriales, supermercados y centros ce comerciales, (ver cuadro No. 2).

En autoservicios de tipo barrial, se encuentra un reducido número de alimentos y abarrotes no comestibles.

Los supermercados, son tiendas más grandes que las anteriores, que ofrecen una variedad de alimentos y abarrotes, tanto en calidad como en marca, venden además artículos para el hogar y aseo personal, (Superas, Súperas, etc.,)

Los centros comerciales, son grandes almacenes con un amplio surtido de todo tipo de artículos, con métodos de venta activa. Existen 35 cadenas de autoservicio privado en el país, están afiliadas a la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), que abarcan a los autoservicios más importantes, estas 35 cadenas agrupan a 522 autoservicios, de los cuales 326 son centros comerciales y 196 supermercados, estas cadenas no tienen autoservicios barriales privados con excepción de dos cadenas.

En el D. F. hay 110 autoservicios privados afiliados a la ANTAD, de los cuales 51 son centros comerciales, entre los que sobresalen: Aurrerá, Cigante y Comercial Mexicana, el resto son supermercados entre los que destaca Súperas con 23 tiendas y Superas con 22.

AUTOSERVICIOS PÚBLICOS.

Los autoservicios públicos que operan en el D.F. son aproximadamente 204,

CUADRO 2 CLASIFICACION DE LOS AUTOSERVICIOS PUBLICOS Y PRIVADOS
1987

TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS	SUPERFICIE DE VENTAS (M/2)	EMPLEADOS	VENTAS MENSUALES (a)	AREA DE INFLUENCIA (b)	TIPO DE TIENDA
AUTCSERVICIO PEQUEÑO O BARRIAL	50 A 250	5 A 15	10 A 30	400	PRIVADA SUPER 7, OXKO, ELIZONDO, ETC.
					PUBLICA TIENDA DE PAQUETE BASICO (DDF), CONASUPER "B", TIENDA B" (ISSSTE)
SUPERMERCADOS	250 A 1250	15 A 100	30 A 400	800	PRIVADA SUPERAMA, SUMESA, LA LUNA, DE TODO, EL SARDINERO, ETC
					PUBLICA TIENDA "A" ISSSTE CONASUPER "A"
CENTROS COMERCIALES	MAS DE 1250	100 A 250	400 A 1000 (c)	2000 O MAS	PRIVADA AURRERA, COMERCIAL MEXICANA, GIGANTE
					PUBLICA CENTRO COMERCIAL CONASUPO, ISSSTE, DDF, TIENDAS UNAM, ETC.

(a) MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE NOVIEMBRE DE 1987

(b) METROS A LA REDONDA

(c) CIFRA PROMEDIO EN CENTRO COMERCIAL DE MAYOR DIMENSION EN LA INICIATIVA PRIVADA

FUENTE: DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL. COORDINACION GENERAL DE ABASTO Y DISTRIBUCION.
SUBCOORDINACION DE MODERNIZACION COMERCIAL. MEXICO 1987.
CITADO POR RELLO, OP CIT PAG 137

las cadenas públicas más importantes pertenecían a la Distribuidora Conasupe Metropolitana⁺, las tiendas del Departamento del Distrito Federal y las tiendas del ISSSTE, (ver cuadro No. 3).

También participan de acuerdo a su tamaño y radio de influencia en estos servicios barriales, supermercados y centros comerciales, (ver cuadro 3).

Existen 147 autoservicios que no pertenecen a cadenas privadas o públicas y por lo general son pequeñas tiendas modernizadas o autoservicios barriales.

La relevancia en ventas de cada canal varía de acuerdo al producto del que se trata: en la carne el mayor porcentaje de ventas (30%), se da en el pequeño comercio independiente (carnicerías), en los abarrotes el mayor porcentaje de ventas (32%) se da en el autoservicio privado y en el pequeño comercio independiente, el pescado y el marisco en el autoservicio con un 32%.

En el caso de los alimentos hortofrutícolas el mercado móvil es el que tiene mayor importancia en la distribución de estos productos, casi día a día tribuye la mitad de los hortofrutícolas en el D. F., el canal con mayor peso son los tianguis que venden el 43% y le siguen los mercados públicos con un 34%, (ver cuadro No. 4), por lo tanto la gran mayoría de los alimentos hortofrutícolas son expuestos por los mercados tradicionales.

El autoservicio privado vende el 12%, el público casi no vende estos productos y el porcentaje de venta en este renglón del pequeño comercio independiente a nivel D.F., es muy pequeño, (ver cuadro No. 5).

Es importante indicar que el comportamiento de estos canales difiere dentro del espacio geográfico del D.F., y van a estar en función del nivel socioeconómico de la población, teniendo por lo tanto que en zonas de ingresos bajos predomina el mercado móvil y el pequeño comercio independiente.

En zonas de ingresos medios y altos prevalece el autoservicio como principal forma de abastecimiento, esta relación entre espacio y canales de comercialización es expresión de las contradicciones que se generan en el sistema capitalista, donde se manifiestan grandes desigualdades en el tipo de abastecimiento de acuerdo a las características socioeconómicas de los diferentes espacios geográficos.

3.2.2.2. LOS CANALES DETALLISTAS Y SUS METODOS DE VENTA AL DETALLE.

Cada canal tiene diferentes formas para seleccionar sus servicios frente al consumidor, la manera de organización, su forma de abastecimiento, su lógica interna y formas de operación.

Para estudiar los métodos de los canales al detalle se agruparon los diferentes canales, en tres apartados por presentar características, similares:

⁺Con la reciente reestructuración de CONASUPO, tiende a desincorporar sus centros comerciales, para dar prioridad a los centros populares de abasto.
60 RELLO, op. cit. pg. 145-154.

CUADRO 3 AUTOSERVICIOS PUBLICOS Y PRIVADOS EN EL DISTRITO FEDERAL POR TIPO DE TIENDA 1986

CONCEPTOS	TOTAL (1=2+3+4)	CENTROS COMERCIALES (a) (2)	SUPERMERCADOS (b) (3)	AUTOSERVICIOS BARRIALES (c) (4)
TOTAL	461	103	180	178
AUTOSERVICIOS PUBLICOS	204		121	31
DISTRIBUIDORA CONASUPO METROPOLITANA				
CENTROS POPULARES DE ABASTO (d)	81	8	51	22
ALMACENES PARA LOS TRABAJADORES DEL DDF	70	26	35	9
ISSSTE	21	5	16	
OTRAS (e)	32	13	19	
AUTOSERVICIOS PRIVADOS	257	51	59	147
TIENDAS PERTENECIENTES A LA ANTAD (f)	110	51	59	
TIENDAS PRIVADAS INDEPENDIENTES (g)	147			147

(a) SON ESTABLECIMIENTOS CUYA SUPERFICIE DE VENTA ES MAYOR DE 1250 M/2

(b) DE 250 A 1250 M/2 DE SUPERFICIE DE VENTA

(c) DE 50 A 250 M/2

(d) NO INCLUYE LAS CONASUPERS CONCESIONADAS

(e) INCLUYE TIENDAS DE ALTOS HORNOS DE MEXICO, DEL MAGISTERIO, ESTADO MAYOR PRESIDENCIAL, SARH, SEDENA, SEDEMAR, PEMEX, UAM, UNAM, ASA, TCTSSE, REFRIGERADORA TEPEPAN E IMMS PRINCIPALMENTE

(f) ASOCIACION NACIONAL DE TIENDAS DE AUTOSERVICIO Y DEPARTAMENTALES

(g) COMPRENDE LAS TIENDAS LLAMADAS DE CONVENIENCIA COMO SUPERSIETE, OXXO, ASI COMO TODO UN UNIVERSO DE AUTOSERVICIOS PEQUEÑOS.

FUENTE: DISTRIBUIDORA CONSUPO METROPOLITANA, ALMACENES PARA LOS TRABAJADORES DEL DDF, ISSSTE, COMITE DE COMPRA DE TIENDAS INSTITUCIONALES, ANTAD Y DATOS PRELIMINARES DEL EMPADRONAMIENTO CE:ISAL DE 1985 DEL INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA, MEXICO 1987.

CUADRO 4 ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE ALIMENTOS AL P'ENUDEO POR TIPO DE CATEGORIALES EN EL DISTRITO FEDERAL (a)
 1988
 (MILLONES DE PESOS)

CONCEPTOS	TOTAL	FRUTAS Y LEGUMBRES	CARNES	ABARROTOS (c)	PESCADOS Y MARISCOS
TOTAL	1,518,827	352,286	580,411	558,374	27,826
MERCADOS PUBLICOS	342,609	118,131	115,105	102,465	6,908
CONCENTRACIONES	27,265	9,977	8,929	7,801	558
TIANGUIS	234,805	150,146	51,102	27,330	6,227
MERCADOS SOBRE RUEDAS	30,353	20,544	9,007	309	493
AUTOSERVICIOS PRIVADOS	378,678	11,047	149,580	179,063	8,988
AUTOSERVICIOS PUBLICOS (b)	171,451	6,771	73,440	89,403	1,837
PEQUEÑO COMERCIO INDEPENDIENTE	333,666	5,670	173,248	151,933	2,815

(a) CIFRAS ESTIMADAS

(b) INCLUYE LAS TIENDAS DEL ISSSTE, DICOMESA, ALMACENES PARA LOS TRABAJADORES DEL DDF Y LAS TIENDAS DEL SECTOR SOCIAL (SEDENA, SEDEMAR, PEMEX, UNAM, UAM, AHMSA, DEL MAGISTERIO, ESTADO MAYOR PRESIDENCIAL, ETC)

(c) INCLUYE ABARROTOS COMESTIBLES Y NO COMESTIBLES.

FUENTE: RELLO, OP. CIT PAG 141

CUADRO 5 ESTRUCTURA DE LAS VENTAS DE ALIMENTOS AL MENUDEO POR TIPO DE CANAL EN EL DISTRITO FEDERAL
1986
(PARTICIPACION PORCENTUAL)

CONCEPTOS	TOTAL	FRUTAS Y LEGUMBRES	CARNES	ABARROTES	PESCADOS Y MARISCOS
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
MERCADOS PUBLICOS	22.5	33.6	19.8	18.4	24.8
CONCENTRACIONES	1.8	2.8	1.5	1.4	2.0
TIANGUIS	15.5	42.6	8.8	4.9	22.4
MERCADOS SOBRE RUEDAS	2.0	5.8	1.6	0.1	1.0
AUTOSERVICIOS PRIVADOS	24.9	11.7	25.8	32.0	32.3
AUTOSERVICIOS PUBLICOS	11.3	1.9	12.7	16.0	6.8
PEQUEÑO COMERCIO INDEPENDIENTE	22.0	1.6	29.8	27.2	10.1

FUENTE: RELLO, OP. CIT PG 142

- a) Pequeño comercio fijo: incluye locatarías de mercados públicos, concentraciones, pequeñas tiendas especializadas que operan de forma independiente.
- b) Mercados móviles: tianguis y mercados sobre ruedas.
- c) Supermercados y centros comerciales (públicos y privados).

PEQUEÑO COMERCIO.

Son comercios establecidos en tiendas y locales permanentes, de extensión variable de acuerdo al giro y al tipo de tienda, la mayoría son pequeños entre los 7 y 10 m, no llegando a rebasar los 30m², su escala de operación es pequeña por estar asociada a una baja inversión de capital y a un pequeño volumen de ventas.

En el caso de las concentraciones su tamaño es muy reducido y el nivel de operación es muy precario.

Las compras se dan en forma individual y en pequeñas cantidades; el pequeño comerciante dedicado a la venta de alimentos hortofrutícolas, acude diariamente a cada tercer día a la central de abasto, compra en poca cantidad a los medio mayoristas que venden una variedad más amplia de productos y la calidad dependerá del lugar y el nivel socioeconómico en el que se encuentre el comercio.

La falta de capital refleja la reducida escala de operación de este tipo de comercios, la mala organización que padecen por tener prácticas individualistas ocasiona que compren poco a mayores precios y la gran pérdida de tiempo en la compra implica costos de adquisición elevados.

El transporte de mercancía se realiza en forma individual, sólo el 8% de los locatarios tienen transporte propio, el 16% utiliza transporte colectivo (taxi, pesero, autobús) y el 73% alquila algún tipo de vehículo de carga, haciendo que su costo sea mucho más elevado que otros canales.

Una de las ventajas de este tipo de comercio es su cercanía al consumidor, que le brinda ahorro de tiempo y le evita el gasto en transporte, además la compra es a granel y el consumidor puede escoger diferentes calidades de mercancía (1a., 2a, 3a, 4a.)

Particularmente en zonas de bajos ingresos, el pequeño comercio es importante porque se da la compra diaria de alimentos en fracciones y en diferentes calidades razón, por lo cual se menciona que el pequeño comercio da un servicio de abasto a la población de bajos ingresos.

El componente principal de estos comercios es la aplicación intensiva de la fuerza de trabajo familiar, que en la mayoría de las ocasiones no es remunerada, siendo el principal sostén del comercio, así es que las posibilidades de acumulación dentro de este tipo de comercio dependen, más que del capital, de la inversión de la fuerza de trabajo familiar.

El número de trabajadores familiares varía de acuerdo al carácter del comercio, en el caso de los alimentos hortofrutícolas, es el comercio donde más se utiliza la fuerza de trabajo familiar, por lo tanto el comercio tradicional no transfiere a los precios finales los costos de la mano de obra familiar, en este caso se tiene una tecnología atrasada y una baja productividad por hombre, pero no un comercio ineficiente.

Además, la escasez de empleo y características de este sistema, obliga a la población a buscar otras alternativas y una de ellas es el pequeño comercio que constituye un refugio contra el desempleo, es una forma de sobrevivir vendiendo al menudeo.

El acceso al financiamiento bancario del pequeño comercio es reducido por lo que muchas microempresas se han transformado en distribuidoras de refrescos, galletas, alimentos chatarra, galletas, pan empacado, dulces, etc; el pequeño comerciante se convierte en un vendedor de las expresiones productoras, las cuales transportan y suministran sin costo alguno la mercancía, este último no pierde tiempo en el almacén, sino que se dedica sólo a vender, mientras que las empresas productoras obtienen mejores ganancias por medio de mecanismos distributivos que cada vez tienen un mayor poder de penetración.

MERCADOS MÓVILES.

Tienen siete plantas, una cada día en diferentes ubicaciones por lo que no están sujetos a un sólo espacio, ni a una sola clientela, esto les da una gran ventaja por tener radios de acción y escalas de ventas mayores.

En el caso de los alimentos hortofrutícolas la venta de mercancía es mayor en el mercado móvil que en el mercado fijo, por la amplitud de escala de operación que les permite comprar mayor cantidad de mercancía a precios más bajos.

En el caso del Mercado sobre ruedas la finalidad primordial era que los productores pudieran a vender directamente sus productos al consumidor eliminando la intermediación, pero no se logró, su inexperiencia y la escasez de tiempo del productor para comercializar al menudeo precipitó que una parte de los oferentes se convirtieran en comerciantes y no en productores.

Se crearon también uniones de compra de productos para obtener mejores adquisiciones, pero desaparecieron y en la actualidad se compra individualmente, esto refleja prácticas comerciales muy individualistas que dificultan el trabajo cooperativo.

No hay cooperación en el transporte de mercancía y de materiales para la instalación de sus puestos, así el peso del transporte en el costo total es menor que el de los pequeños comerciantes.

El mercado sobre ruedas se especializa principalmente en alimentos hortofrutícolas y cada puesto se dedica a vender una variedad limitada de productos, por lo que pueden comprar con los grandes mayoristas una gran cantidad de productos y obtener un buen precio, por esta razón, los mercados sobre ruedas, tienen los costos de adquisición más bajos del comercio familiar al menudeo; el valor de los productos que en ellos se vende sirve para regular los precios sobre las zonas donde opera, lo que evita un alza insostenible en los precios, (ver cuadro No. 6). Por ejemplo a partir de la cotización mensual del grupo hortofrutícola en el mercado público el costo promedio se situó en 40 900 pesos, en el mercado sobre ruedas tuvo un costo promedio de 36 522 pesos y en los tianguis el valor del grupo de hortofrutícolas se situó en 36 670 pesos, correspondiendo el precio más bajo al mercado sobre ruedas y el más elevado al mercado público.

Por lo que se refiere a los tianguis, venden un mayor surtido de alimentos

CUADRO 6 PRECIO PROMEDIO POR PRODUCTO, GRUPO Y CANAL DE DISTRIBUCION
DEL 22 AL 26 DE JULIO DE 1991

PRODUCTO		CANAL DE DISTRIBUCION			PREC. PROM.
GENERICO	ESPECIFICO	M. PUBL.	M.S.JRUED	TIANGUIS	MAY. CEDA
PAPA	BLANCA	2,811	2,455	2,621	2,380
ZANAHORIA		1,732	1,516	1,493	1,047
CALABACITA	CRIOLLA	2,450	2,005	2,358	1,416
NARANJA		2,210	2,346	2,220	1,780
LIMON	CON SEMILLA	1,966	1,606	1,602	933
PLATANO	TABASCO	2,003	2,023	1,908	1,120
PAPAYA	AMARILLA	2,201	2,298	2,148	1,860
AGLACATE	HASS	5,644	4,995	5,160	4,020
JITOMATE	BOLA	4,973	4,313	4,480	3,173
TOMATE	VERDE	2,371	1,949	2,166	1,864
CHILE	SERRANO	7,309	6,900	5,979	4,260
CHILE	POBLANO	2,696	1,995	2,149	1,160
CEBOLLA	BLANCA MED.	2,541	2,127	2,372	2,060
COSTO PROMEDIO HORTOFRUTIC. (1)		40,907	36,528	38,676	27,053

FUENTE: COABASTO, DDF. "SEGUIMIENTO SEMANAL DE PRECIOS", DIRECCION DE
ESTADISTICA COMERCIAL. BOLETIN SEMANAL, MEXICO, 22 AL 26 DE JULIO
DE 1991. S/P.

tos, hortofrutícolas, razón por la cual compra poco de diferentes productos a los medios mayoristas, por lo que, los costos de adquisición de los tanguis es superior en 5% al mercado sobre ruedas, (ver figura No. 6).

Los tanguis tampoco disponen de una organización para realizar compra en común, al igual que el mercado sobre ruedas, se dan prácticas individualistas muy arraigadas, el 60% de ellos dispone de transporte propio y el resto usa algún vehículo de sus compañeros de tanguis.

SUPERMERCADOS.

Son mercados fijos, con infraestructura moderna que trabaja todo el año utilizando el autoservicio como método para obtener mayores ventas y ganancias.

Pese a una gran superficie de venta, los supermercados aproximadamente ocupan un espacio que varía entre 250 a 1250 m² y en los centros el espacio llega a ser mayor de 1 250 m², por lo que su escala de operación es enorme.

Los supermercados atienden a una clientela superior a 14 500 clientes por semana y los centros comerciales atienden a 36 000 aproximadamente.

En este tipo de establecimientos el consumidor adquiere una actividad dinámica para realizar la compra de sus productos mientras que en el comercio tradicional el consumidor es un agente pasivo.

El personal ocupado en un centro comercial es de 175 personas, mientras que en un supermercado se calcula en 58 personas, (ver cuadro No. 7).⁶¹

Presentan una marcada organización en la división interna del trabajo que no es visible en el comercio tradicional, porque posee una división rudimentaria del trabajo basada en la fuerza de trabajo familiar.

Aprovechan las compras en gran volumen, obteniendo reducidos costos de adquisición por unidad de producto, este bajo costo de adquisición se relaciona con el sistema de comercialización que es vertical, es decir compran directamente con los productores o con los fabricantes por lo que poseen una dependencia menor con los mayoristas tradicionales, establecen contactos directos con productores agrícolas de frutas, legumbres, carne y pescado.

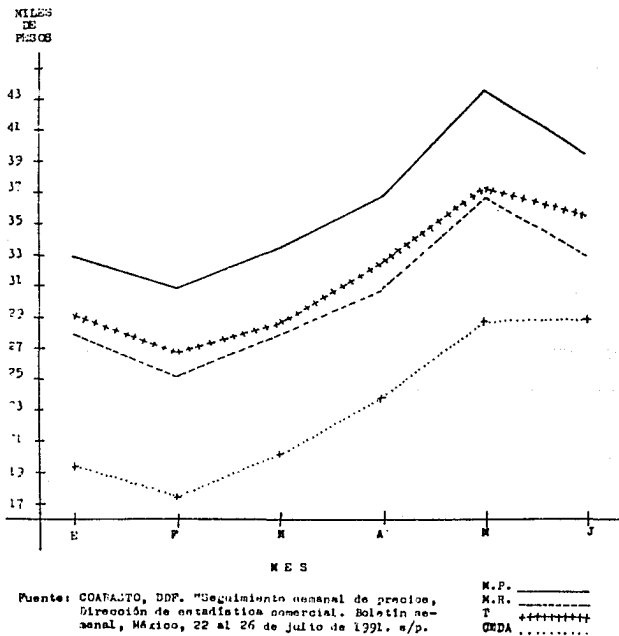
En cuanto a los alimentos hortofrutícolas llegan a financiar algunos la producción (35%) y los que no tienen este mecanismo acuden a comprar a la Central de Abasto (65%).

Del total de artículos que hay en un supermercado y en un centro comercial (variedad de 8 000 artículos), el porcentaje de ventas de alimentos es de 69% y de 48% respectivamente.

El área de venta de alimentos en un autoservicio representa el 50% del total y esta dividida en: 61% para abarrotes, 30% para hortofrutícolas, 6% para carnes y 3% para pescados y mariscos.

⁶¹ BELLO, op. cit. p. 154.

FIGURA 5.
 GRÁFICA: COSTO PROMEDIO MENSUAL TOTAL DE LOS PRODUCTOS
 HORTOFRUTICOLAS DE LA CANASTA COAHUILTECA 1991.
 (PESOS)



CUADRO 7 CARACTERISTICAS DE UN LOCAL TIPO POR TECNOLOGIA DE VENTAS

1986

CANAL DE COMERCIALIZACION	SUPERFICIE DE VENTAS (M/2)	PERSONAL OCUPADO	VTAS ANUALES (MILLONES DE PESOS)	VTAS POR M/2 (MILLONES DE PESOS)	VENTAS POR EMPLEADO MILL DE PESOS
<u>MERCADOS FIJOS</u>					
(PUBLICOS)					
FRUTAS Y LEGUMBRES	7.5	1 A 2	6.5	0.9	4.3
ABARROTÉS	8.4	1 A 2	23.0	2.7	15.3
CARNICERIAS	10.0	1 A 3	40.0	4.0	20.4
POLLERIAS	10.0	1 A 2	20.5	2.0	13.7
<u>MERCADO MOVILES</u>					
(TIANGUIS)					
FRUTAS Y LEGUMBRES	15.0	1 A 4	20.2	1.3	8.1
ABARROTÉS	10.0	1 A 3	26.8	2.7	13.4
CARNICERIAS	10.0	1 A 5	36.0	3.6	12.0
POLLERIAS	10.0	1 A 3	29.4	2.9	14.7
<u>AUTOSERVICIOS</u>					
PRIVADOS (b)					
CENTRO COMERCIAL	MAS DE 1250	100 A 250	4800 A 12000	9.6	48.0
SUPERMERCADO	250 A 1250	15 A 100	360 A 4800	3.4	44.8

(a) LAS CIFRAS SON ESTIMACIONES PROMEDIO, LO QUE SIGNIFICA QUE PUEDEN SER DIFERENTES AL COMPARARSE CON LOCALES ESPECIFICOS.

(b) INCLUYE LA VENTA DE ALIMENTOS Y NO ALIMENTOS

FUENTE: DEPARTAMENTO DEL DISTRITO FEDERAL. COORDINACION GENERAL DE ABASTO Y DISTRIBUCION. SUBCOORDINACION DE MODERNIZACION COMERCIAL. MEXICO 1987.

En general los abarrotes son los más vendidos, representan el 40% de las ventas totales en los supermercados y el 26% en los centros comerciales.⁶²

En los autoservicios públicos la distribución de la superficie de venta es parecida al autocorriente privado, con la presencia de un ligero aumento en el rubro de los abarrotes y una pequeña disminución en cuanto a frutas, hortalizas y carnes.

Tanto los supermercados como los centros comerciales públicos o privados presentan una estrategia en la distribución espacial de los productos: los abarrotes, los aliacntes y los vinos se colocan al final de la construcción para obligar al consumidor a pasar frente a mercancías en las que los autoservicios privados adquieren mayores ganancias.

En resumen, no puede decir que el pequeño comercio tiene una escala de operación y de venta reducida, que carga elevados márgenes comerciales por producto, en este tipo de comercio no se gana vendiendo mucho, sino en poca cantidad y a precios elevados. Los menores costos de operación de este tipo de comercio, favorecen su establecimiento, en poblaciones pequeñas o en zonas de bajos ingresos.

En el mercado móvil la escala de venta es mayor que la del pequeño comercio fijo, por ser un mercado itinerante que hace que su radio de influencia sea mucho mayor, con los que venden más barato los alimentos hortofrutícolas, por sus menores costos de operación que se traducen en menores precios al consumidor.

El autocorriente, tiene un amplio radio de acción y su lógica comercial se basa en ganar poco por unidad vendida, es decir, gana con márgenes reducidos pero en grandes volúmenes, este tipo de comercio no puede implantarse en zonas de bajos ingresos o escasa densidad de población ya que requiere de un mínimo de ventas para operar con ganancias.

El canal que ofrece los productos hortofrutícolas a un precio más bajo, es el mercado sobre ruedas seguido por el tianguis, por sus menores costos de operación, el autocorriente vende más caro los alimentos hortofrutícolas porque principalmente vende productos de primera y de segunda calidad, en cambio en los mercados móviles y públicos se vende una mezcla de segunda, tercera y cuarta calidad, además, las tiendas de autocorriente privado que ofrecen un servicio demandado por los clientes habituales.

Así la competencia a nivel D, F., en alimentos hortofrutícolas se da entre los mercados públicos, el pequeño comercio, y los mercados móviles; al autocorriente no le interesa competir con los otros canales en el caso de los alimentos hortofrutícolas.

En suma en la Cd. de México se da la coexistencia de diferentes tipos de comercio que corresponden a la existencia de diferentes métodos comerciales, unos con una lógica comercial capitalista, en la búsqueda de grandes ganancias y otros con una lógica de subsistencia familiar; interviene también la existencia de diferentes tecnologías comerciales, a la diversidad socioeconómica y a la diferenciación del espacio urbano tan profundamente heterogéneo como es la ciudad de México.

3.3 INTERMEDIACION EXCESIVA EN LAS TRANSACCIONES COMERCIALES.

A lo largo de este capítulo se ha manifestado que pecan son los canales que tienen acceso directo con los productores, la mayoría tiene que relacionarse con otros agentes que van a ser los mediadores entre el productor y el mercado de consumo final.

Este prolongado proceso de intermediación provoca una desmesurada elevación de los precios, teniendo que la diferencia de precios de lo que recibe el campesino por su producción y el que paga el consumidor final llega a 5 ó 6 veces su valor diferencial, esto refleja que, la intermediación es el eje central que determina la irracional estructura en la comercialización de los productos hortofrutícolas.

El planteamiento expuesto expresa que el intermediarismo, es una de las principales causas de la descapitalización del productor y del consumidor y que además, es la base del problema de la comercialización, ya que el alto costo del sistema comercial no debe al número excesivo de intermediarios.

A través del desarrollo de la investigación se fue constatando que el intermediarismo no es un fenómeno que se da de manera innecesaria, sino que el propio sistema de comercialización lo requiere para seguir funcionando. El intermediarismo sustituye la falta de capacidad del productor para producir y comercializar en forma directa, ya sea por falta de insumos, créditos, recursos para capacitar, transportar y acceder a los mercados.

Esta situación no significa que el intermediarismo sea un buen elemento en la comercialización, sino que, el castizo sistema de comercialización engendra condiciones que cubren estas deficiencias y que en lugar de beneficiar ocasionan un serio deterioro en el sistema comercial.

Esta realidad es aprovechada por ciertos líderes que concentran decisiones de almacenamiento y especulación haciendo innecesariamente aún largo el intermediario y sobre el precio al consumidor.

Por lo tanto, los productores desorganizados no tienen acceso al gran mercado de la ciudad y van a depender del intermediarismo para comercializar su producción.

En lo que se refiere a los productos perecederos, como efecto de un ciclo específico de producción, se hace objeto de mayor abuso por parte del intermediario tanto al productor como al consumidor final. Esto es el caso de México que tiene una gran potencialidad como productor de fruta y hortalizas, pero el carácter perecedero de estas ha dado lugar a una estructura comercial desfavorable para el productor que ocasiona grandes mermas, un excesivo intermediarismo y grandes fluctuaciones en los precios, todo esto se traduce en un gran sacrificio para el campesino para obtener su producción y para el acaparador es la gran ganancia. Se estima que el productor primario recibe el 20% del precio final que paga el consumidor y el 80% restante se pierde en manos del intermediario.

Es necesario particularizar que, existe un agente dentro del intermediarismo que no cumple un papel fundamental en el proceso de comercialización el "reyete", este es un agente que sólo interpeca más dicho proceso porque al llegar los productores que carecen de bodega a la Central de A-

baste a vender mercancía en la zona de subasta los "seeyetes" inmediatamente se compran la carga y la revenden a los bedegueres a un mayor precio.

Es tan fuerte el poder de los "seeyetes" que rara es el productor independiente que puede hacer la venta directa con el mayorista, la mayoría de las veces el "seeyete" es el pane obligado para poder vender sus productos.

El problema de la comercialización se puede sintetizar de la siguiente manera: " el proceso aparece como una estructura que asume la forma de un reloj de arena: productores desorganizados en imposibilidad de concurrir al mercado, pocos comerciantes mayoristas concentrados y una gran capacidad negociadora y la decisión de un número importante de medianos y pequeños mayoristas que agregan pases innecesarios a la intermediación, además de una amplia diversidad de establecimientos detallistas desarticulados junto con consumidores desorganizados".⁶³

3.4 LA BURGUESÍA COMERCIAL.

El poder adquirido por esta élite comercial, se vio agravado más ampliamente con la creación de la Central de Abasto, al frenar 20 años la puesta en marcha de su construcción, esta acción negativa se dio por la desconfianza que surgió entre las más poderosas familias comerciales,⁶⁴ de perder el poder ejercido durante muchos años en la Merced, y era más su temor cuando se hablaba de la construcción de varios centros de acopio que prevencían la desconcentración del comercio de alimentos y con ellos el resplandor de la estructura que mantenía su hegemonía por medio del intermediarismo oligopólico que controlaba por un lado la introducción de los productos alimenticios en la Cd. de México y por otro lado favoreció a la reproducción ampliada del capital.

Por la deficiencia cada vez mayor que presentó la Merced para seguir operando dió lugar a un proceso retardado en el abasto de alimentos, que se tradujo en grandes pérdidas para este sector, por lo que se vió en la necesidad de refuncionalizar la infraestructura comercial y la única opción fue la construcción de una "nueva Central de Abasto.

Los grupos más reacios al cambio se dieron cuenta de las ventajas que pedían obtener con la construcción de una nueva central de abasto y se comprometieron a financiar parte de la construcción, adquiriendo el control de un gran número de bedeguas que eran de las más rentizadas.

A este grupo pertenecían las familias más poderosas que ejercen el control oligopólico, de varias bedeguas, estas familias se unieron formando la Asociación de Comerciantes de Frutas y Legumbres de la Central de Abasto, asociación civil, que tiene 250 afiliados.

Por otra parte los comerciantes con menor capacidad de financiamiento mantenían una posición contraria para la construcción de la Central de Abasto, pues se pedían pagar los altos precios de las bedeguas, este grupo fer-

⁶³ Efectos de los mercados mayoristas en las estructuras agrícolas y comerciales. XIV Congreso de La Unión Mundial de Mercados Mayoristas, del 14 al 18 de abril de 1986, Cd. de México. pg. 52-65.

⁶⁴ CASTREJANA, op. cit. pg. 90.

na parte de la Unión de Comerciantes de Frutas y Legumbres, integrada por 650 miembros, de la que antes formaban parte los de ACOFYL y que posteriormente se separan para adquirir su hegemonía sobre los demás reduciendo el poder y el área de influencia de la UNCOFYL.

La ACOFYL, adquirió por las nuevas condiciones en que se realiza el proceso de comercialización en la Central de Abasto, un incremento del poder económico y político, concentrado en unas cuantas familias, alcanzando un nivel de ganancia superior al que obtenían en la Merced.

La construcción de un sólo centro vino a incrementar la concentración de la actividad comercial a una escala más ampliada que la Merced, alcanzando la concentración y centralización del capital su máxima expresión.

Así el capital de unas cuantas mayoristas permite que estos concentren su inversioón en la producción sobre todo de perecederos, en detrimento de las clases trabajadoras.

En tanto, el poder que han adquirido estos grupos que a pesar de que la Central de Abasto, tiene una administración estatal, es una central controlada por agentes privados, el 92% de las bodegas de frutas y hortalizas está en manos privadas, existen bodegas formalmente asignadas al sector social, pero una gran parte se encuentran subarrendadas debido a los obstáculos que enfrentan sus dueños para llegar directamente a la Central y operar una bodega, así es que el peso del sector público es mínimo en la Central de Abasto.

Es decir la construcción de la Central de Abasto, se hizo con la finalidad de refuncionalizar el caótico sistema comercial para la pudiente burguesía: "con la construcción de la Central de Abasto se pudo apreciar la cada vez creciente importancia adquirida por un sector social, que a expensas del comercio de alimentos se ha convertido en parte importante de la clase hegemónica en el país, como fue la presión del Estado para que desistiera del proyecto de la creación de varios centros de abasto, logrando que se construyera uno sólo, que significaba el poder seguir reproduciéndose más ampliamente la concentración de la actividad comercial en un nuevo y funcional edificio".⁶⁵

Esta situación favorecerá la construcción de los edificios necesarios para la consolidación de la burguesía comercial, asentándola en un terreno, desde el cual da órdenes y mantiene el control sobre los perecederos, es un grupo que ha hecho del comercio de alimentos una fuente de obtención de jugosas ganancias.

4.2.1 LA BURGUESÍA COMERCIAL Y EL ABASTO DE LOS ALIMENTOS HORTOFRUTICOLAS.

La burguesía comercial más importante en el abasto de alimentos hortofrutícolas se encuentra dentro de los grandes mayoristas que son los que ejercen un peso enorme en la distribución de estos productos, ya desde la Merced se venía dando la existencia de un número reducido de bodegas que ejercían el control sobre una gran proporción de la oferta total y esta si

⁶⁵ CASTRILLANA, op. cit. p. 97.

tuación es heredada por la Central de Abasto.

El grado de dominio que los mayoristas tienen sobre la oferta de los principales hortalizables y su forma de abastecimiento y control mayorista por tipo de producto elaborada fueron estudiadas por Belle, los resultados de su estudio aparecen en el cuadro No. 8, donde se esquematizan las principales formas de abastecimiento y control de los mayoristas sobre los productos hortalizables.

En el caso del plátano son tres los mayoristas que controlan el 47% del total, sus principales métodos de acaparamiento utilizados por los grandes bedegueres son: la propiedad de la tierra y el control del mercado local, los principales estados y regiones abastecedoras son Tabasco con un 75% y Chiapas con un 23% aproximadamente es el volumen que llega a CBDA.

Sus formas de abastecimiento presentan las siguientes etapas: producción, acopio de grandes mayoristas agricultores, producción y acopio de grandes agricultores y producción-acopio de pequeños agricultores.

En el jitamate cuatro son los mayoristas que controlan el 20% del total, sus principales métodos de acaparamiento son la propiedad sobre la tierra, el control del mercado local, el financiamiento y las compras a pie de rancho, los principales estados abastecedoros son Sinaloa con un 63% que llega a CBDA y Morelos con un 37%, las formas de abastecimiento son más directas en Sinaloa, integradas de las siguientes formas: producción-acopio de grandes mayoristas-agricultores, producción y acopio de grandes agricultores, producción y acopio de pequeños agricultores; en el caso de Morelos es por medio de la producción y acopio de pequeños agricultores, posteriormente se concentra en una ciudad ó mercado regional y por último llega a la Cd. de México.

En el caso de la cebolla tres son los mayoristas que controlan el 43% del total, sus principales métodos de acaparamiento son la propiedad sobre la tierra, control de pequeños propietarios, convenios con grandes productores y la monopolización, los principales estados abastecedoros son Chihuahua, Morelos, Guanajuato, el volumen que llega a la Central de Abasto es casi del 100%, sus formas de abastecimiento son: producción-acopio de grandes agricultores y pequeños agricultores, producción-acopio de grandes mayoristas agricultores.

Este significa que los mayoristas líderes consiguen mantener este elevado grado de dominio sobre el mercado mayorista de hortalizables gracias a su enorme capacidad de control de la producción y de la comercialización, a nivel local y regional, de los productos agrícolas a través de diferentes métodos comerciales.

De esta forma de los 636 comerciantes de fruta y verdura, 99 grandes bedegueres (6% del total) recibieron el 63% de los hortalizables estratégicos que llegaron a la Central, esto expresa la elevada concentración de la oferta en unos cuantos grandes mayoristas que ejercen una gran influencia sobre los movimientos del mercado.

Estos grandes mayoristas se especializan en la compraventa de uno a tres productos y de cada producto hortalizable existen unos tres o cuatro bedegueres líderes.

Los productos que más ventas generan anualmente son el plátano y la naranja

CUADRO 8. CUADRO RESUMEN DE FORMAS DE ABASTECIMIENTO Y CONTROL MAYORISTA

PRODUCTO	CONCENTRACION DE LOS GRANDES PRODUCTORES EN CEDA	FORMAS DE ABASTECIMIENTO	PORCENTAJE APROXIMADO DEL VOLUMEN QUE LLEGA A CEDA	PRINCIPALES ESTADOS Y REGIONES ABASTecedorAS	PRINCIPALES METODOS DE ACAPARAMIENTO USADOS POR GRANDES PRODUCTORES	RECEPCION DEL PRODUCTO (% DEL TOTAL)
CEBOLLA	3 MAYORES CONTROLAN 45% DEL TOTAL		CASI 100%	CHIHUAHUA MORELOS GUANAJUATO	-PROPIEDAD DE TIERRA -CONTROL PEQUEÑOS PROPIETARIOS -CONVENIOS GRANDES PRODUCTORES -MONOPOLIZACION	33
JITOMATE	4 MAYORES CONTROLAN 20% DEL TOTAL		83% 37%	SINALOA MORELOS	-PROPIEDAD DE TIERRA -CONTROL DEL MERCADO LOCAL -FINANCIAMIENTO COMPRAS A PIE DE RANCHO	12
PLATANO	3 MAYORES CONTROLAN 47% DEL TOTAL		75% 25%	TABASCO, SIERRA SOCONUSCO, CHIS TABASCO, CENTRO VERACRUZ	-PROPIEDAD DE TIERRA -CONTROL MERCADO LOCAL	12
CHILE VERDE	47. MAYORES CONTROLAN 72% DEL TOTAL			RIO VERDE, S.L.P. TUXPAN, NAY TAMPICO MARTINEZ DE LA TORRE, VER	-PROPIEDAD Y CONTROL DE TIERRAS -FINANCIAMIENTO Y -SUMINISTRO DE SEMILLAS -CONVENIO CON PEQUEÑOS PRODUCTORES	30
RAMON	3 MAYORES CONTROLAN 52% DEL TOTAL			APATZINGAN, MICH COSTA RICA, GRO COSTA OAXACA	-MONOPOLIZACION -EMPACADORES -CONTROL MERCADO REGIONAL -PROPIEDAD TIERRAS	10

SIMBOLOGIA

CIUDAD DE MEXICO

ABASTO DE LA CIUDAD A TRAVES DE LA RED DE CARRETERA

CIUDAD O MERCADO REGIONAL

PRODUCCION Y ACOPIO DE GRANDES MAYORISTAS-AGRICULTORES
 PRODUCCION Y ACOPIO DE GRANDES AGRICULTORES
 PRODUCCION Y ACOPIO DE PEQUEÑOS AGRICULTORES

ja y son controlados por 5 familias muy poderosas que controlan el abasto de estos productos.

Entre estos poderosos mayoristas sobresalen la familia Valencia, Stivalet, Nava, Belle, Díaz y Márquez entre otros.

En este renglón inferior a los grandes mayoristas pero de importancia se encuentra un grupo de medianos mayoristas, que adquieren su mercancía con los grandes bedegüeros en una proporción mayor de la que reciben directamente de las zonas productoras, estos 1 250 mayoristas comercian de 4 a 8 productos y en fracciones asequibles a los comerciantes minoristas, estos abastecen los canales de venta al detalle, el resto de los mayoristas pequeños venden al menudeo.

La burguesía comercial en el abasto de los alimentos hortofrutícolas tiene unos márgenes brutos de comercialización superiores si se comparan con los abarques y este se debe al carácter perecedero de los productos que, hace de la especulación un instrumento de gran utilidad para la extracción de elevadas ganancias.

3.4.2 LA CONCENTRACION DE CAPITAL.

El crecimiento desmesurado de la población de la Cd. de México se vio acompañada por la necesidad de satisfacer la demanda de una mayor cantidad de alimentos, esta situación agilizó el comercio de alimentos y favoreció al fortalecimiento de algunos grupos que hicieron de este tipo de comercio una fuente de acumulación de capital, como fue el caso de la Mercad, que es heredada por la Central de Abasto.

El fortalecimiento de estos grupos, favoreció a la concentración y a la centralización de los productos y con ello del capital, este sector de la burguesía comercial fue comprando capital, poder e información sobre el mecanismo del abasto, permitiéndole aprovechar y actuar con ventaja frente a los demás comerciantes que la desconocen.

Esto favoreció a la manipulación de la información de acuerdo a sus intereses, ejerciendo así el control sobre los precios y la obtención de grandes márgenes de ganancia a partir de la especulación.

La concentración y centralización de la producción en pocas manos fue engendrando grandes monopolios, que han afectado negativamente a los productores y consumidores, como es el caso de los productos de gran consumo popular, donde el 7% de los bedegüeros comercializan el 63% del volumen total, este privilegio la determinación unilateral de precios y el control del mercado, así mismo hace innecesariamente más largo el intermediaje y más caro el precio al consumidor.

De esta manera la concentración y centralización del comercio de alimentos, ha alcanzado su máxima esplendor a partir de la construcción de la Central de Abasto, que sirvió para el afianzamiento de ciertos grupos que a expensas del comercio de alimentos se convirtieron en una importante clase hegemónica del país, que hizo que el Estado desistiera del proyecto de la creación de varios centros de abasto, logrando que sólo se construyera uno, lo que significaba poder seguir reproduciendo más ampliamente la concen

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

79

tración de la actividad comercial, al controlar la introducción de alimen
tos en México, favoreciendo a la par la reproducción ampliada del capital
comercial.

4. IMPORTANCIA DEL ESTADO EN LA REGULACION DE LOS ABASTOS BASICOS.

El Estado, dentro del sistema capitalista es producto y manifestación del carácter contradictorio entre las clases sociales, surge en el momento en que las contradicciones de clase no pueden conciliarse adjudicándose el papel de árbitro. Pero la acción del Estado va más allá del arbitraje, y toma partido a favor de la clase dominante que ejerce el control económico y, por esta virtud, se convierte en la clase políticamente dominante, adquiriendo poder para reprimir y explotar a la clase oprimida.

En decir el Estado es el aliado que la clase dominante necesita para poder abrirse camino y destruir las barreras que impiden el desarrollo de las fuerzas productivas y de esta manera asegurar su desarrollo.

El Estado asegura a la clase dominante existencia y desincentiva al beneficiar la siempre en detrimento de los sectores populares. Para ocultar esta realidad se pretende situar al Estado por encima de los conflictos sociales como si ejerciera un poder autónomo que trata de realizar el bien común al representar los intereses de la sociedad en general.

Al respecto Marx define al Estado capitalista como un "órgano de dominación de clase, un órgano de opresión de una clase por otra, en la creación del "orden" que legaliza y afianza esta opresión amortiguando los choques entre las clases"⁶⁶, por lo tanto, el Estado no es más que un instrumento de explotación del trabajo asalariado por el capital, es un órgano que protege a la clase propietaria contra la clase desposeída.

Según Mario Huacuja, el Estado mexicano para lograr esta posición ha tenido que actuar de diferentes formas, pasando por dos etapas fundamentales, la primera de estructuración, que abarca 25 años de 1915 a 1940, y la segunda que parte de 1940 hasta la fecha.

En la primera etapa, la acción intervencionista del Estado se encuentra en su fase embrionaria y la política estatal se orienta hacia la búsqueda de una amplia base social de apoyo; para lograr este objetivo el Estado adopta dos medidas, por un lado reconoce las clases sociales en pugna y establece organismos de consulta de las diferentes clases, por otro, adopta una política de masas que busca la satisfacción de los intereses inmediatos de las clases explotadas, sólo en la medida en que no se contrapongan con el desarrollo del capitalismo.

De esta forma, el Estado se convirtió en el árbitro imparcial y "conciliador" de los intereses opuestos en una sociedad que estaba germinando.

En la segunda etapa, se ha presenciado un ascenso del movimiento obrero y se han dado intentos por constituir organizaciones obreras que preocupan a la burguesía y al Estado.

En la medida que es más evidente para el pueblo, la explotación a la que es sometido por parte de la burguesía, surge dentro del Estado la necesidad de popularizarse y de reafirmar la tesis de que el pueblo es el que gobierna y de manifestar que las acciones que realiza el Estado son para el

66 HUACUJA, Mario, et. al. Estado y lucha política en el México actual, Ed. El Caballito, México, 1981, p. 262.

beneficio de la colectividad, por esta razón la intervención directa del Estado en la economía no hace cada vez más necesaria, mediante la creación de nuevos organismos que le permitan establecer la base social del Estado a un nuevo nivel y que al mismo tiempo refuerce su autonomía.

El Estado no es de ninguna forma un ente independiente, pues su función primordial consiste en obtener el equilibrio entre los factores de la producción, esto es, garantizar la conservación del sistema capitalista, aunque la "conciliación de las clases sociales para lograr el "progreso" del país", todo a costa de la fuerza de trabajo.

De esta forma, el Estado se convierte en la punta de lanza que va abriendo camino para el desarrollo capitalista del país, en este mismo proceso sus políticas van fortaleciendo a ciertos grupos de la burguesía que paulatinamente adquieren la fuerza necesaria para avanzar por sus propios medios.

El Estado funciona como un regulador de la lucha de clases, en el sentido de mantener la lucha de clases dentro de un orden establecido que redunde en beneficio de las clases dominantes, además cumple una función importante al intervenir de una manera decisiva en la economía, porque regula el proceso productivo intentando evitar las crisis, el desempleo, la baja inversión y en el marco de la lucha de clases, el Estado regula los conflictos intentando evitar el desencadenamiento de un proceso de escape a su control, todo condicionado por el modo de producción en el que está inserta la sociedad.

El Estado es el encargado legal de mantener y reproducir las relaciones de producción, que en las sociedades clasistas son esencialmente relaciones de explotación, además fomenta en la conciencia del hombre la creencia de aceptar voluntariamente estas relaciones, por medio de la ideología de clase, que el Estado utiliza sin la necesidad de ejercer la fuerza física sobre el proletariado, de esta forma, el Estado lleva a cabo mediante la consolidación y difusión a gran escala de la ideología dominante, el encubrimiento de los intereses de la empresa privada con el repaso de los intereses de la sociedad en general.

Para lograr sus propósitos el Estado actúa mediante una vasta red de mecanismos que están constituidos por las empresas estatales, los cuerpos represivos y los aparatos ideológicos⁶⁷, su creciente participación en la economía nacional es el resultado del desarrollo contradictorio del capitalismo y tiende a ir en aumento de acuerdo a los requerimientos de la clase dominante.

De esta manera, el Estado pone atención mediante diversas empresas estatales en la construcción de caminos, puertos, sistemas de irrigación, reorganización del sistema crediticio, control estatal del movimiento obrero, es decir, participa en los renglones que son indispensables para el desarrollo del país, pero no son atractivos para la iniciativa privada, por ser poco rentables para los capitalistas o bien porque requieren de un alto volumen de inversión.

El Estado ha buscado consolidar a las grandes empresas monopólicas públi-

67 REYES Esparza Ruiz, "La burguesía y el Estado" en La burguesía Mexicana, 4 ensayos, Nuestro Tiempo, México, 1978, pp. 27.

cas, y a la empresa privada en general, mediante la formación de empresas estatales o de capital mixto y venta de bienes y servicios producidos por él, por debajo de su costo de producción, la realización de inversiones del capital público en obras de infraestructura, bajos impuestos a las empresas, determinación de precios mínimos y máximos, fijación de salarios mínimos, etc.

Esta situación permite a la clase dominante canalizar sus inversiones hacia las empresas más rentables, mientras que el Estado observa aquellas que requieren una alta inversión, como la de gastos innecesarios.

Esta fuerte inversión realizada por el Estado, es cubierta a través de los impuestos y de políticas inflacionarias; es decir, el Estado invierte en las obras de infraestructura necesarias para el funcionamiento adecuado del sistema, liberando a la industria privada de inversiones poco productivas, con el fin primordial de aumentar e mantener cuando menos la productividad por hombre empleado y de ninguna manera por su carácter bonafactor, por lo tanto, el Estado es el que crea las condiciones más propicias para la acumulación y reproducción del capital.

Los cuerpos represivos del Estado, cumplen la misión de regular la lucha de clases y la de mantener las condiciones de explotación por medio del ejército, la administración, el ejército, la policía, los tribunales, las secretarías de Estado, instituciones que funcionan con una organización centralizada, cuyo característica esencial es funcionar con violencia.

Por último el aparato ideológico del Estado es el encargado de reproducir las condiciones de explotación del sistema, mediante el encuadramiento de la sociedad en la ideología dominante (aparatos escolares, aparatos políticos, medios de información y comunicación), que establece la sujeción al orden establecido.

Para encubrir el carácter clasista del sistema, el Estado se postula como un poder aparentemente independiente de los grupos sociales y realiza la integración de una variedad de organismos tripartitas (obreros, patronos, Estado), encuadros de la conciliación de clases como es la Comisión de Salarios mínimos, la Comisión Nacional para la participación de utilidades de las empresas, el Consejo Médico del Instituto Mexicano del Seguro Social, etc.

Pero el Estado sólo se interesa en mantener los esfuerzos por incrementar la acumulación de capital, presionando por conservar constantes los costos de la fuerza de trabajo, para lograr este objetivo, el Estado presta atención al costo social con el fin de contener los cada vez más amplios movimientos de las clases dominadas y proporcionar una abundante y barata fuerza de trabajo a los patronos, con este propósito se crearon diversos organismos como el Instituto Nacional de Fomento para la Vivienda de los trabajadores (INFONAVIT), el Fondo Nacional de Consumo para los trabajadores (FONACOT), extensión de la seguridad social (IMSS), ampliación del capital y de las funciones de la COHABURO, creación de Productos Pesqueros Mexicanos, etc.

Con esta acción el Estado cumple la función de acumulación de capital, de mantener el orden, de justificar y crear organismos que se ocupen de la atención médica, la seguridad social, la educación, la vivienda, el consumo y la alimentación popular, con el sólo propósito de producir, reproducir

sir y capacitar en todos sus niveles a la fuerza de trabajo, lo que significa transferir indirectamente una serie de recursos del Estado a los capitalistas y de consolidar la paz social mediante dicha transferencia, "que justamente por ser indirecta y por pasar por el propio finis de las personas, hace las veces de un espejo de retroceso, cuyas imágenes ideológicas se espesan y desespesan una y otra vez, justificando el orden establecido, he aquí el secreto de la eficacia del llamado pacto social e inversión social".⁶⁸

Entre los elementos más importantes para el buen funcionamiento del sistema, el Estado presta una especial atención a la reproducción de la fuerza de trabajo, mediante el pago de salarios que asegura los elementos vitales para la sobrevivencia de la clase trabajadora y así evitar que, el aumento de salarios lesionen los intereses de la burguesía.

Entre los elementos esenciales para el desarrollo de la fuerza de trabajo se encuentran los alimentos, que presentan un sinnúmero de problemas en el sistema de comercialización (asaparamiento, especulación, monopolización), que se traducen en altos precios al consumidor y, por lo tanto, en una menor accesibilidad de la mayoría de la población hacia estos productos.

Estas condiciones van en detrimento del nivel nutricional y del estado de salud de la fuerza de trabajo, y repercute directamente en el rendimiento laboral del trabajador, lo que produce grandes pérdidas principalmente para el capital industrial.

Ante esta situación el Estado interviene para sulear la salteada económica del trabajador y establece una serie de programas tendientes a refundamentalizar el sistema alimentario.

Es preciso aclarar que dentro del conjunto de bienes básicos esenciales para la subsistencia de la fuerza de trabajo, los alimentos son fundamentales porque son esenciales para la vida del organismo y el escasez de ellos ocasiona graves salteadas en la población que se satisficen a través de fuertes tensiones sociales.

La aguda monopolización y la especulación en la comercialización de los alimentos hacen más difícil su adquisición y el proletariado además tiene que cubrir otras necesidades que son también importantes como la vivienda, el transporte y el vestido.

Esta situación causa enorme enfermedad e irritabilidad en la fuerza de trabajo quien demanda aumentos salariales para paliar la pobreza y es aquí cuando entra en acción el gobierno "benefactor", para mitigar las contradicciones entre la burguesía y el proletariado, por medio de la creación de organismos públicos que brinden productos básicos al proletariado a precios bajos.

Las medidas tendientes a hacer más accesibles los alimentos a la población de bajos ingresos, aminera las tensiones sociales, por esta razón el Estado destina una serie de subsidios a ciertos productos básicos para evitar el aumento de los precios en algunos alimentos y así impedir el

68. LUAL, Juan Felipe. México: Estado, burocracia y sindicatos, pg. 111.

za de salarios para la clase trabajadora, de esta forma el Estado "mucha de pajaros de un tiro", en decir por un lado evita el aumento salarial y por otra parte permite desde comer al proletariado y mantenerse apte para trabajar, con ello atenúa la presencia de contradicciones perjudiciales para el sistema.

En el presente régimen presidencial a pesar de las acciones realizadas por el Estado, la crisis inflacionaria y la pelición de hambre característica del régimen ha provocado gran indignación en el pueblo, que se ha manifestado a través de diversas formas, por ejemplo: en una reciente marcha popular de "envidia a la extrema riqueza", un periodista preguntó a un participante de esa marcha, si los agitadores eran parte de alguna agrupación y por qué provocaban actos de violencia, el participante le contestó que "los agitadores son el hambre y los bajos salarios y que no hay peor violencia que el hambre del pueblo".⁶⁹

Este planteamiento lleva a reflexionar, la importancia que adquieren los alimentos en la estabilidad social, por esta razón el Estado participa cada vez más en su abasto para asegurar la reproducción de la fuerza de trabajo, pero que de igual forma se reproduce y beneficia a la clase burguesa.

4.1 ORGANISMOS QUE INTERVIENEN EN EL ABASTO DE LOS PRODUCTOS BÁSICOS.

La intervención del estado en el abasto de alimentos se hizo más evidente al requerir el sistema capitalista de una mayor participación de fuerza de trabajo, para lo cual fue necesario garantizar la reproducción de esta fuerza al brindar una mayor accesibilidad a los productos básicos y evitar así malestares sociales en el proletariado, de esta manera el Estado empezó a tener una participación más directa en el abasto de los productos básicos a partir de 1934 con la creación de los Almacenes de Depósito. S. A. (AMDSA), cuyo fin específico fue el de regular los precios en el comercio.

En el año de 1938 se creó el primer organismo denominado "Comité Regulador de Mercados de Subsistencia", que otorgó subsidios a productos básicos como el maíz y el trigo, incluyendo la regularización de las actividades industriales y comerciales relacionadas con la producción y distribución de estos productos, después este subsidio se extendió hacia el frijol y el arroz, y en el año de 1940 se instituyeron el "Comité Consultivo de los Artículos de Consumo Necesario" y el "Comité de Vigilancia del Comercio".

En 1941, se creó "La Nacional Distribuidora y Reguladora" para asegurar el abastecimiento de los productos básicos hacia la Cd. de México y, en 1945, se fundó la "Compañía Exportadora e Importadora Mexicana" (CEIEMA), para regular las importaciones y exportaciones de cereales, esta compañía fue la antecesora de COHAJURO, en ese mismo año surgió la "Unión Nacional de Frutas y Legumbres", que tenía por objeto el manejo y control de los cultivos en las zonas de producción para asegurar la llegada directa a la Merced.⁷⁰

69 P.R.D. "Marcha popular de envidia a la extrema riqueza", en Correo la vez, México, D.F., No. 39, 15-21 de agosto de 1990, pg. 8.

70 Presidencia de la República, Manual de organización de la administración pública parastatal 1977, en Coordinación General de Estudios Administrativos, México, pg. 159-161.

Por decreto presidencial el 14 de julio de 1949, "La Nacional Distribidora y Reguladora", S.A. de C.V. (NADYRSA), pasa a formar parte de la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. (CIMSA), y en 1951, se creó la "Dirección General de Precios" para modernizar, racionalizar y vigilar la acción de la Merced y la "Comisión Nacional Consultiva de Pesca junto con" La Refrigeradora: Tepepan".

En el año de 1959 la "Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S. A." se extiende para intensificar la intervención reguladora del Estado mediante nuevos instrumentos. Este hecho se refleja en los años sesentas con el aumento en el número de mercados (150 a 250), localizados en zonas habitacionales y colonias populares y la creación del "Comité Nacional Mixto de Protección al Salario (COMANPROS)" en coordinación con los leccionistas de mercados y de algunas empresas estatales y de la "Compañía Nacional de Subsistencias Populares" en sustitución de la "Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A.", que tenía como meta regular el mercado de productos de consumo básicos mediante la adquisición de mercancías del país y del extranjero y actuar también como mayoristas y minoristas a fin de ofrecer productos en ocasiones más baratos que los que se hallan en el comercio privado. Dispensa de varias empresas filiales como: "Abastecedora Conasupo, S.A. de C.V. (ACONSA), Almacenes de Ropa Conasupo, S.A. de C.V. (ARCONSA), Almacenes Nacionales de Depósito, S.A. (ANDESA), Bodegas Rurales Conasupo, S.A. de C.V. (BORUCONSA), Centros Conasupo de Capacitación Campesina, A.C. (CUCONSA), Distribuidora Conasupo, S.A. de C.V. (DICONSA), Leche Industrializada Conasupo, S.A. de C.V. (LICONSA), Industrias Conasupo, S.A. de C.V. (ICONSA), Materiales Conasupo (MACONSA), Maíz Industrializado Conasupo, S.A. de C.V. (MIMSA) y Trigo Industrializado Conasupo, (TRICONSA).

Para fines de 1969 se instituyó el sistema de Mercados Sobre Ruedas, buscando un trato más directo entre productores y consumidores, pero la marcada monopolización en la producción por parte de los cardenales de la Merced, impidió el acceso directo y sólo se logró la reducción del precio de los productos al comprar grandes volúmenes a los proveedores.

También en la década de los setentas, se formó un sistema estatal de tiendas de comercialización popular establecidas por algunas dependencias gubernamentales para beneficio de los trabajadores (ISSSTE, IMSS, DDF, SEDUE, SECOPFI, PLURIMEX, etc), estas dependencias regulan los precios y hacen más accesibles los productos a la población de escasos recursos, que es desatendida por las tiendas privadas, pero la existencia de graves problemas administrativos ocasiona que estén mal surtidas y, por lo tanto su capacidad competitiva sea baja en comparación con las tiendas privadas.

A partir de los setentas las políticas gubernamentales se dirigen a la organización de programas tendientes a garantizar el abasto de los alimentos básicos, desarrollándose así diversas campañas como fue: "La Alianza para la Producción" en el gobierno de Luis Echeverría y el "Sistema Alimentario Mexicano" (SAM) con José López Portillo. Con estas campañas se pretendió proteger el consumo de la clase trabajadora y asegurar la creciente demanda de abastos básicos que requirió la ciudad, condicionada por el proceso de industrialización.

En el año de 1983 en el mes de Niguel de la Madrid, se creó COABASTO,

como respuesta ante la fuerte crisis económica que enfrentaba el país, con el fin de coordinar y distribuir el abasto de productos en el D.F.

En el presente régimen presidencial el creciente ritmo de las importaciones de alimentos básicos es alarmante, es probable que en este sexenio rebase la cifra de 40 millones de toneladas lo que, sumado a este fuerte crisis inflacionaria que vive el país y al creciente sostenimiento de salarios de hambre para la mayor parte de la población, dan lugar a que los organismos que intervienen en el abasto de los productos básicos (COABASTO, CONASUPO), actúen de una manera dinámica, mediante la realización de programas tendientes a garantizar el abasto de los productos básicos por medio del programa nacional de solidaridad (PRONASOL). Con solidaridad el Estado pone los materiales y la disponibilidad de mano de obra de la población a los pies de la clase explotadora.

4.2 MECANISMOS DE OPERACION DEL ESTADO PARA SUBSANAR LAS CONTRADICCIONES EN EL MERCADO DE PRODUCTOS BASICOS

De acuerdo a las fluctuaciones que se han venido presentando en el abasto de los alimentos para el proletariado, el Estado mexicano ha intervenido de diferentes maneras:

1. Centralizando cosechas de granos y otros alimentos básicos en base a compras masivas directas a precios bajos para evitar el acaparamiento y la especulación en el mercado.
2. Importando alimentos cuando la producción nacional no es suficiente para estabilizar los mercados y garantizar el abasto nacional de productos básicos.
3. Asegurando la distribución de alimentos a precios accesibles en zonas marginales, mediante tiendas CONASUPO, centros de abasto, cocinas populares, leche industrializada CONASUPO, etc.
4. Protegiendo y orientando el consumo mediante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, la Procuraduría Federal del Consumidor y el Instituto Nacional del Consumidor.

Pero el constante agravamiento de la problemática en el abasto de productos básicos caracterizado por un gran intermediarismo, movimientos innecesarios de productos, altas normas, acaparamientos de subproductos, crecimiento anárquico del comercio tendiente a tener zonas comercialmente saturadas y zonas marginadas sin abastecer, marcada pulverización en el comercio y las disputas por el espacio urbano de los diversos canales comerciales que ocupitan entre sí para tener un radio de acción más amplia, (principalmente en el mercado móvil y el autoservicio), provocaron la reducción de los niveles de vida de la población y por tal motivo, el gobierno tuvo que defender el nivel de consumo de la población y evitar así los precios excesivos en el mercado.

Esta situación dió lugar a que el Estado actuara de diferentes formas, como: productor de alimentos básicos procesados, constructor y regulador del mercado al mayoreo y menudeo, ó distribuidor de alimentos al menudeo y en el año de 1983 el Estado interviene en el sistema comercial de abasto de

una manera más activa por medio de COABASTO (Coordinación General de Abastecimiento y Distribución del D.D.F.).

Antes de esta fecha el Estado participaba de una forma indirecta en el sistema comercial por medio de tiendas estatales, vigilancia y control de mercados públicos y la Central de Abastos, está desarticulación del Estado en el sistema comercial provocó una anarquía en los programas que se planteaban para mejorar la comercialización, ante esta problemática el Estado interviene de una manera dinámica en el comercio y su participación difiere según sea el tipo de comercio.

En el comercio mayorista el Estado actúa de dos formas:

1. En forma directa como mayorista mediante la compra masiva de alimentos básicos a precios de garantía para regular y abastecer a la ciudad, sobre todo en alimentos de consumo popular como es el caso de COMASUPO, que subvenciona y suministra el 95% del azúcar para ser melido y mixtamalatlado, para ello el Estado cuenta con grandes bodegas de almacenamiento de granos para asegurar el abasto y como productor de algunos alimentos básicos para asegurar el fin de abaratar los precios de algunos alimentos básicos para contrarrestar el control oligopólico que ejercen algunas empresas privadas sobre los precios haciéndolos menos accesibles para la población trabajadora, esto llevó al Estado a convertirse en fabricante con la creación de Industrias COMASUPO (ICOMSA), que se encargó de la manufactura de aceites comestibles, harina de maíz y trigo, pastas para sopa, galletas, entre otros y sólo son para regular el mercado.

En la actualidad COMASUPO mantiene su participación industrial en fabricación de harinas de maíz para la elaboración de tortillas a través de MICOHSA y leche mediante Leche Industrializada COMASUPO.

2. La actuación indirecta del Estado en el mercado mayorista, difiere según sea el producto, en el caso de los hortofrutícolas, su principal acción fue la construcción de la Central de Abastos (CEDA), antes de su construcción, en la Merced, el Estado no disponía de información sobre el proceso comercial, ahora en CEDA es posible obtenerla, aunque su intervención en el proceso comercial sea muy limitada, debido a las prácticas especulativas que ejercen los mayoristas, por esta razón, el Estado sólo se ha esforzado a construir obras de infraestructura y a organizar el sistema nacional de inferación de mercados, sin definir una política en las interrelaciones de los agentes comerciales.

Cuando se han tratado de realizar algunos convenios entre los productores, organizaciones campesinas e instituciones gubernamentales para mejorar la situación en el precio de los productos, el fracaso ha sido rotundo, por perjudicar estas medidas a los intereses del mayorista, como lo refleja la siguiente inferación:

"La experiencia es que los grandes productores del ramo hortofrutícola son grandes productores agrícolas e introductores de frutas y legumbres en gran escala y este negocio les reditúa grandes ganancias, tan juiciosos que no están dispuestos a entrar en otro tipo de arreglos comerciales, ya sea con los productores o con sus clientes en el mercado urbano, esto representa una grave limitación para cualquier política de modernización comercial, es tan fuerte el poder de los productores que el Estado se encuentra muy limitado en su acción".⁷²

⁷² RELLO, op. cit. p. 237

De esta manera el mercado mayorista es dominado por el capital comercial, que ha formado poderosas asociaciones de mayoristas que operan con fuerza propia y de manera independiente al Estado.

En lo que se refiere al mercado minorista de alimentos, el Estado tiene un mayor control en los precios, debido a que va a por la vía comercial a través de la cual se abastece la población. Sus acciones son más firmes y se establecen por las enormes desigualdades que existen en la distribución del ingreso que genera la marginación de amplios sectores urbanos en contraposición a unos cuantos que concentran el poder, para atenuar esta situación el Estado ejerce el control de precios para regular el sistema alimentario urbano.

Con este fin se instituyó la Secretaría de Comercio, que tiene como objetivo seleccionar y revisar periódicamente los productos alimenticios que tendrán precios oficiales para el consumidor, como son la tortilla, el pan, el azúcar, la leche, el café, la carne de res, el huevo, las pastas para sopa, etc.,

Es necesario hacer reflexión sobre la situación que impera en la estipulación de los precios oficiales, que sólo se fijan en la etapa de comercialización al menudeo y no en etapas anteriores; así, los mayoristas que tienen un gran poder económico venden sus productos a precios fijados por ellos mismos, sin ninguna restricción y los detallistas que tienen un menor poder económico, compran caro en los mercados mayoristas y además tienen que vender a precios oficiales, por esta razón, a veces las tiendas tradicionales no pueden respetar los precios oficiales. Esto nos demuestra una vez más como el Estado beneficia al capital comercial, en detrimento de los sectores más desprotegidos, a pesar de sus prácticas humanitarias.

El Estado regula los mercados públicos, mercados móviles y tiendas de autoservicio, por medio de la SUCOFI (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial), que se encarga de vigilar precios, pesos y medidas, también participa COABASTO para el mantenimiento de los mercados, supervisando el proceso comercial y evitar la concentración de puestos, es decir planea la ubicación espacial del mercado móvil y de autoservicio para evitar zonas de saturación comercial en contrapartida con zonas de dispersión comercial.

Esta última finalidad difícilmente se lleva a cabo porque existen fuertes intereses en la ubicación de los establecimientos, principalmente en los autoservicios y los tianguis.

En el caso específico de los tianguis, la propia delegación, en oposición con la política de planeación comercial, sólo se interesa en llenar los bolsillos de dinero por medio del pago de permisos, que permiten el establecimiento de tianguis en diversos lugares, los cuales no están registrados por COABASTO, a este tipo de tianguis se les conoce con el nombre genérico de tianguis "pirata", este hecho nos manifiesta como dentro de la propia organización estatal, existen grandes contradicciones ocasionadas por el ansia de lucro y el deseo de obtener grandes ganancias.

Para paliar estas incongruencias que se generan en el sistema, el Estado ha tenido que participar con algunas medidas que a veces han mitigado los problemas. Entre las que se realizaron para mejorar la comercialización al detalle, y que fracasaron, podría mencionarse la creación de uniones de compra por giro, estanculizadas por la desorganización interna entre

los comerciantes.

En el caso de los alimentos hortofrutícolas, el fracaso fue rotundo, es el rubro con mayor desarticulación, los comerciantes de frutas y legumbres son los más pequeños, desorganizados, individualistas e imprevistos y sobre todo reacios al cambio. Las uniones de compra no se llevaron a cabo por la existencia de precios libres y la presencia de diferentes calidades de productos, cada comerciante compra los alimentos hortofrutícolas de acuerdo al tipo de clientela que le frecuenta (1a, 2a, 3a, y 4a. calidad) y prefieren comprar individualmente, a pesar de invertir una gran cantidad de tiempo en la compra.

Además el comercio de este tipo de alimentos agrava más el problema en la comercialización, al ser el pequeño comercio refugio contra el desempleo y un medio de sobrevivencia familiar; por esta razón, el comercio móvil atrae a un número considerable de personas que se convierten en oferentes de tianguis, mercados sobre ruedas o en vendedores ambulantes.

Los comerciantes se agrupan en diferentes organizaciones, cada una de estas, tienen un líder que establece relaciones con las autoridades y en ocasiones se le entrega un conjunto de permisos para actividades comerciales bajo el supuesto de distribuirlos racionalmente, esto brinda al líder la capacidad de decidir los padrones oficiales de los comerciantes y les otorga un gran poder sobre ellos. Al líder sólo le interesa el crecimiento rápido del número de comerciantes en el mercado móvil, porque así obtendrá un mayor monto de cuotas.

La situación de dependencia de los oferentes de Mercados sobre Ruedas, tianguis y vendedores ambulantes hacia el líder, se intensifica por el aislamiento que tienen de perder sus lugares y con ello su fuente de trabajo.

"Estos líderes no existirían de no ser por las necesidades y prácticas del sistema político, su surgimiento y fortalecimiento es el resultado de medidas gubernamentales a cuyo amparo se han multiplicado y adquirido legitimidad".⁷³

Por otra parte la problemática en el abasto de los productos hortofrutícolas es mayor, al no estar sujeto el comercio a procesos de regulación y control, ni contar con apoyos de programas específicos efectivos.

Es un comercio que se caracteriza por la celeridad con que tienen que ser manejados los artículos que son de fácil descomposición, en muchos casos de temporada y que forman un mercado de alta irregularidad.

Por lo tanto, los volúmenes disponibles, la calidad y la demanda, dependen de las amplias variaciones que se tienen en las cotizaciones diarias y de las etapas de intermedación no organizadas entre el productor y el consumidor final.

En la esfera de la producción existen entre los productores condiciones antagónicas: por una parte una gran masa de ejidatarios y pequeños propietarios de escasos recursos, mínima dotación de tierra, carencias de transporte, ajenos a los mecanismos de comercialización en los centros urbanos

73 BELLO, op. cit. p. 249.

y por otra un reducido grupo de grandes productores que concentran amplias superficies, disponen de recursos financieros e infraestructura adecuada que les permiten una mayor participación en la comercialización de su producción.

Los principales obstáculos que enfrenta el grupo de pequeños productores son básicamente: ineficiente asistencia técnica, carencia de apoyo financiero, deficiente instalaciones, ausencia de transporte para llevar sus productos a los centros de acopio e al mercado, falta de procedimientos adecuados de selección y empaque de los productos que redunda en pérdidas inadecuadas de tamaño y grados de maduración y provea mermas superiores al 30% entre la producción y el consumo. Los procesos de empacado y selección se ven afectados por un grave déficit en la capacidad de almacenamiento y refrigeración, ocasionada por el alto costo de la inversión necesaria.

En la esfera de la comercialización se observa la escasa participación de los pequeños productores en las diferentes fases del proceso de comercialización: carencia de información; ineptitud de los mercados mayoristas regionales y falta de vinculación en el transporte; este explica las diversas etapas de la intermediación que han llevado a una situación en que se han creado oligopólios de distribución mayorista que controlan grandes volúmenes del mercado de perecederos.

En la esfera de la distribución al detalle el producto llega al consumidor con un excesivo incremento en el precio, debido a su tránsito por varias etapas de intermediación. El mayorista interviene de manera decisiva en esta esfera por el control monopólico que tiene sobre los productos, estableciendo precios a los cuales debe sujetarse principalmente el pequeño comercio tradicional, que es la principal vía de abastecimiento para el consumidor final.

En síntesis, la comercialización de frutas y verduras presenta deficiencias que se originan en la producción, selección, almacenamiento, transporte y venta al detalle.

Hasta ahora no se ha enfocado el problema desde su base que es la comercialización en el campo, donde se inicia la intermediación comercial con el acopiador, los programas de apoyo se enfocan más hacia las Centrales de Abasto y centros de acopio y no se comienza desde la producción.

Se han dado un sinnúmero de posibilidades para mitigar el problema, entre esas propuestas pueden mencionarse:⁷⁴ el fortalecimiento de los programas de modernización rural, para aumentar el volumen y la calidad del abasto; la estimulación en la selección manual e mecánica de los productos y la utilización de empaques adecuados. También se ha visto la necesidad de canalizar inversiones privadas y públicas en la construcción de infraestructura de acopio, almacenamiento, maduración, refrigeración y congelación; organizar a nuevos mayoristas y medio mayoristas para que ayuden a reanudar situaciones oligopólicas en el comercio de perecederos y faciliten la competencia; fomentar la creación de mercados de origen en las zonas productoras y precios locales y promover el establecimiento de sistemas de subasta en las centrales de abasto y como colateral difundir el sistema Nacional de In-

74 SALLINAS de Gortari, Carlos. "Comercio interno y abasto". IEPES, en Diálogo Nacional. Revista de Consulta Popular, 1987, pp. 7.

formación de Mercado para tener datos sobre volúmenes y precios.

Estas propuestas idealistas, no se llegan a cumplir y sólo quedan plasmadas en el papel porque no atacan la raíz del problema y se enfocan en la manifestación del fenómeno.

Hasta este momento sólo dos mecanismos se han proveído en el comercio de hortalizas y son las uniones de compra y las cadenas voluntarias.

La primera, esta constituida por una asociación civil, se inicia con la unión de comerciantes del mismo giro que tienen los mismos problemas, pero que difícilmente progresan porque atacan la solución de un sólo elemento del comercio, que es la compra, dejando los otros sin apoyo suficiente.

La segunda, carece de carácter legal, consiste en que un mayorista en un giro determinado promueva a algunos de sus clientes de venta al detalle a que se afilien a su negocio a través de la cadena voluntaria para brindar los abastos de productos que el distribuye.

Pero el mayorista no abastece, por lo general de todos los productos que se venden en el negocio por manejar líneas limitadas provocando que el afiliado tenga contacto con varios proveedores que operan de diferente manera, lo cual origina desajustes que rompen el sistema diseñado por la cadena voluntaria.

Además el afiliado carece de capacidad de crédito, no puede modernizarse y se estanca, el mayorista proveedor de la cadena, también carece de experiencia en ventas masivas al detalle y recursos administrativos, que puedan ayudar al afiliado a cambiar el concepto de su negocio a uno más eficiente en venta.

Otros mecanismos que ha utilizado el Estado para hacer más accesible el abasto de los productos básicos es la política de subsidios alimenticios. En un principio los subsidios se aplicaron en forma generalizada beneficiando a todo el grueso de la población, pero en realidad se subvencionaba a los habitantes urbanos a costa del sacrificio de los pobres productores que recibían precios de garantía bajos, por este motivo, se fueron eliminando los subsidios con excepción de la leche y la tortilla.

La ley que respecta a la ayuda alimentaria que brinda el Estado, se canaliza básicamente hacia zonas marginadas por medio del DIP (Desarrollo Integral Familiar) y de los Centros de Abasto de CONSUMO, que son tiendas urbanas comunitarias cuya operación y administración la realizan los consumidores organizados por colonias.

Otro mecanismo de ayuda es la promoción de la llamada "canasta básica", donde un grupo de sindicatos o de barrios adquiere sus paquetes de alimentos básicos a un precio más accesible. (Ver cuadro No. 9).

Para obtener la canasta se requiere organizar un mínimo de 40 personas para realizar el pedido a COABASTO, este mecanismo no es amplio por su reducido ámbito de difusión y porque en la mayoría de los barrios se carece de una organización vecinal, que no favorece la formación de uniones de compra, además dentro de los productos que contiene la canasta básica, algunos no son artículos de frecuente uso de todo el punto de la población.

Por último, el Estado también participa en la orientación y en la protec-

CUADRO 9 PROGRAMA DE DESPENSAS

DESPENSAS

<i>HORTOFRUTICOLAS</i>		<i>TIPO (A)</i>		<i>TIPO (B)</i>	
<i>PRODUCTO</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>PRODUCTO</i>	<i>CANTIDAD</i>
LIMON	1 KG.	ACEITE	2 LT.	AZUCAR	2 KG.
TOMATE	1 KG.	AZUCAR	2 KG.	ARROZ	2 KG.
PLATANO	1 KG.	ARROZ	1 KG.	FRUJOL	2 KG.
PAPA	1 KG.	FRUJOL	1 KG.	ACEITE	2 LT.
JITOMATE	1 KG.	LECHA ULTRA- PASTEURIZADA	2 LT.	JABON PALMOXIVE (150 GR.)	2 PZAL.
CEBOLLA	1/2 KG.			DETERGENTE FOCA	1 KG.
ZANAHORIA	1 KG.	ATUN	1 PZA.	PASTA P/SOPA	4 PAQ. (200 GR. CU)
NARANJA	2 KG.	PASTA P/SOPA	4 PAQ. (200 GR CU)	JABON ZOTE (400 GR.)	1 PZA.
PIÑA	1 KG.			MEMELADA/FRESA (250 GR.)	1 PZA.
CALABACITA	1 KG.			GELATINA (170 GR.)	2 PZA.
CHILE	1/4 KG.			PAPEL HIGIENICO	1 PAQ. (4 ROLLOS)
PRECIO	\$13,500.00	PRECIO	\$24,739.00	PRECIO	\$29,000.00

FUENTE: COABASTO. SUBCOORDINACION DE INTEGRACION COMERCIAL Y SOCIAL PRECIOS ESTABLECIDOS
PARA LA CANASTA BASICA EN AGOSTO 1991

ción al consumo por medio de la Ley Federal de Protección al Consumidor, con el fin de regular las acciones de compra-venta y para complementar la se crea la Procuraduría Federal del Consumidor (PROFECO) y el Instituto Nacional del Consumidor (INCO), organismo que informa y capacita al consumidor.

4.3 SOLIDARIDAD ¿EN PRO DE QUIÉN?

Es importante subrayar que en el presente régimen presidencial, ante la fuerte crisis económica que vive el país y la política de no aumento salarial y tratando de evitar conflictos sociales, el Estado ha tenido que adoptar, como en ningún otro momento, medidas más directas para encubrir la grave explotación a la que es sometido el trabajador, para ello el Estado se recubre de un excesivo paternalismo y adquiere el papel de benefactor que plasma su bondad en su Programa Nacional de Solidaridad.

Los objetivos de este programa, buscan cubrir las necesidades básicas de abasto de alimentos, "vivienda digna", y servicios fundamentales como: Agua potable, luz eléctrica y drenaje.

Para cubrir estos aspectos el Estado dentro de su programa Nacional de Solidaridad marca como uno de sus puntos básicos la modernización del Abasto y del Comercio Interior, mediante la transformación de la estructura del comercio interno.

El programa parte del reconocimiento de la problemática actual del comercio interior, caracterizada por un gran intermediarismo, movimientos irregulares de productos, altas meras, mecanismos de subsidio onerosos y poco eficaces y un insuficiente desarrollo de los sistemas comerciales sociales y privados.

Plantea como metas prioritarias: garantizar el abasto para satisfacer necesidades de la población particularmente de productos básicos; asignar subsidios en beneficio directo de la población de menores ingresos; contribuir a la estabilidad de precios a través de políticas que propicien la libre competencia; promover la oferta de los bienes y servicios con niveles de calidad y precios que eleven las condiciones de vida de los mexicanos.

Las estrategias sugeridas para hacer realidad los objetivos, se plantean a partir de la promoción de infraestructura y servicios de apoyo para la comercialización, especialmente al mayorista, promoción de formas asociativas de crédito y compra, apoyo al pequeño y mediano comerciante para fortalecer su capacidad y para abastecerse con mayor eficiencia y operar con menores costos.

También dentro del proceso de modernización del comercio interior, PANPECO ha instrumentado y operado en 1990 diversos programas especiales al comercio, entre ellos destacan:

1. El programa de IMPeCSA que otorga crédito a los proveedores de la Im-

75 Cuadernos del IEPES. Reunión de análisis del Programa Nacional de Modernización del Abasto y del Comercio Interior. 1990-1994, p. 15.

pulsara del Pequeño Comercio, al igual que a empresas proveedoras del Sistema Comercial CONASUPO.

2. El programa de promoción de cadenas voluntarias que fomente la inserción de pequeños y medianos comerciantes a esquemas de organización y modernización comercial.

3. Programa de modernización de la infraestructura comercial.

Estos programas se encuentran dentro de los lineamientos y metas del pacto para la estabilidad y crecimiento económico, con el pacto se pretende la consolidación del abatimiento de la inflación que constituye una condición necesaria para emprender los cambios de fondo que implica la modernización del abasto y del comercio interior.

A partir de esto se han establecido precios de garantía y se han ajustado los precios cuando los rezagos han puesto en riesgo la planta productiva y el empleo.

Para moderar los incrementos en los precios de los alimentos básicos, se han aplicado subsidios a las cadenas: maíz-sasa-tortilla, trigo-harina-derivadas de harina, cerdo-aceite, soya-huevo, frijol y arroz.

La aplicación de apoyos gubernamentales con fines antiinflacionarios son para proteger el poder adquisitivo de la población, sin embargo su permanencia, distorsiona los precios y ha favorecido a las grandes empresas y a los sectores sociales con altos niveles de consumo, por esta razón los subsidios se han concretado a la tortilla (tortillones, tarjeta programa de subsidios a la tortilla) y a la leche.

Por otra parte se plantea una modernización del sistema CONASUPO para promover el uso eficiente de recursos, para ello se ha propuesto una transformación industrial de CONASUPO, a partir del desprendimiento de las plantas procesadoras de aceite, detergentes, harina de trigo, pastas y galletas que formaban parte de ICENSA, por considerarse que estos pueden ser cubiertos por los sectores social y privado, ahora el Estado sólo participa con instrumentos de política de diferente alcance que va desde la normatividad comercial hasta la adquisición de insumos y autoconsumo. CONASUPO sólo mantiene su participación industrial en el procesamiento del maíz para extraer harina para la fabricación de tortillas (MICONSA) y en la hidratación de la leche (LICONSA).

En lo referente a la distribución final de los productos básicos DICENSA e IMPECSA se reorganizan corrigiendo distorsiones, se refuerza con mayor intensidad el sistema de distribución CONASUPO y se desarrolla en dirección de los sectores urbanos marginados y las áreas rurales más pobres. Se contempla la apertura de más de mil tiendas por año entre 1990 y 1992.

IMPECSA elimina 163 puntos de distribución al pequeño comercio, para dar lugar a 62 puntos de distribución de medio mayorero, para el abasto a núcleos de trabajadores organizados y todo tipo de agrupaciones populares.

Se han abierto alrededor de 332 Centros Populares de Abasto, 211 tiendas campesinas, 14 tiendas de solidaridad CONASUPO-IFONAVIT, 40 lecherías y prevé 83 cocinas populares, se recapitalizan 821 tiendas campesinas y se

de la apertura de nuevas lecherías.⁷⁶

También DICOMSA tiende a transferir e desincorporar sus centros comerciales conocidos como CONASUPER para dar prioridad a los centros populares de abasto y a las tiendas rurales, así mismo IMPECOSA instruye a el programa de Almacenes COBASUPO Solidaridad que opera en favor de las uniones de compra para extender los servicios al pequeño y mediano comercio.

Para orientar y proteger al consumidor se han creado mecanismos de orientación y protección al consumidor para propiciar hábitos de consumo que eleven la calidad de vida de la población. Al respecto la Procuraduría Federal del Consumidor ha establecido un Programa Nacional de Modernización del Abasto y del Comercio 1990-1994, que abarca tres vertientes:⁷⁷ los servicios al consumidor, organización de los consumidores, vigilancia e inspección de precios.

En el programa se plantea la organización de los consumidores en grupos de compra, fomentando la participación de estas organizaciones en el proceso de distribución de los productos básicos, teniendo las siguientes estrategias: protección (organización de defensa y protección en las organizaciones sociales para el consumo), organización para grupos de consumidores y capacitación para tener un mejor conocimiento de las condiciones de mercado de bienes básicos.

En 1991 se ha dado una intensa participación del Estado en los mecanismos de acción, a partir del reforzamiento de las uniones de compra, por medio de la promoción del mecanismo denominado programa de despensas a lo largo de 1990 y 1991. Estas despensas son de productos hortofrutícolas y de abarrotes (ver cuadro No. 9) y se manejan principalmente en organizaciones sindicales y en asociaciones de colonos; el trámite se hace por medio de COBASUPO quien se coordina con proveedores de la Central de Abasto y realizan el convenio para así ofrecer un precio más accesible a sus afiliados.

Otro mecanismo utilizado son las Jornadas Populares de Abastecimiento de Básicos, las jornadas se realizan cuando se gira un oficio solicitando a COABASTO se efectúe una jornada en cierta colonia, COABASTO en acuerdo con oferentes de CSDA realizan la acción y se tiene la venta a granel, adhiriendo a precios más bajos los productos.

Un reciente mecanismo utilizado, es el Programa de Solidaridad de alimentos básicos en el rubro de abarrotes, comenzó a funcionar a partir del 16 de abril de 1991 y finalizó en el mes de septiembre, consistió de una canasta de abarrotes básicos subsidiada, esto significa que el precio de venta de la canasta tuvo un costo menor a su costo normal y funcionó a partir de uniones de compra por sindicatos o de colonias.

Por último también se le ha dado una mejor promoción a las Jornadas Cocinas Populares en zonas marginadas que proporcionan alimentos a la población pobre a precios bajos.

El impulso a estos mecanismos para asegurar el abasto de los productos básicos a la fuerza de trabajo, nos significa la grave problemática que vi

⁷⁶ Cuadernos del IEPES, op. cit, p. 17

⁷⁷ Cuadernos del IEPES, op. cit, p. 30

ve este sector social, al no cubrir con su miserable salario lo suficiente para adquirir los alimentos necesarios para sobrevivir.

La represión tan fuerte a la que es sometido este sector social, es para proteger los intereses de la clase empresarial, los cuales se verían afectados si se diera una alza en el salario, por este motivo el Estado interviene para garantizar la reproducción de la fuerza de trabajo y así permitir el desarrollo armónico de las relaciones de explotación.

Una solución imperiosa que toma el Estado para llevar por buen camino estas relaciones, ante la grave crisis económica que vive el país, es el programa denominado Pacto de Estabilidad Económica, es un plan de choque, que tiene como objetivos básicos "la congelación de los precios", de este programa lo único que se ha mantenido congelado es el salario.

Es necesario hacer una reflexión sobre la forma en que interviene el Estado en la economía, su participación sólo precipita una serie de distorsiones difíciles de corregir, ya que el desarrollo de la actividad comercial no es natural y equilibrada, los subsidios que se dan se obtienen a costa del sacrificio de los sectores más débiles.

La excesiva participación del Estado condicionada por intereses económicos y políticos es la causa de la crisis económica que vive el país al tener un modelo de "desarrollo estabilizador", dentro de una economía cerrada que crea obstáculos difíciles de superar y sobre todo al implementarse el nuevo modelo de modernización y globalización de la economía con apertura hacia el exterior, característico de la actual administración.

Este hecho nos demuestra los paradójicos que en el Estado, se manifiesta la reflexión mediante medidas como los subsidios, la ayuda alimentaria, la orientación y la protección al consumo, y por otro reproduce las condiciones necesarias para la explotación de la clase trabajadora, para mantener viva la reproducción del sistema y con ello a la clase dominante.

En el ámbito espacial el Estado para contrarrestar las desigualdades en la distribución de los sistemas comerciales, tiende a garantizar la distribución de los alimentos básicos a precios accesibles en zonas marginadas mediante: centros populares de abasto, cocinas populares y la leche industrializada CUMASUPO.

En el caso de los productos hortofrutícolas la intervención del Estado en el abasto de estos productos es muy limitada, por el gran poder monopólico ejercido desde la Central de Abasto.

Sólo se plantea la ubicación espacial de los mercados móviles y los auto-servicios para evitar zonas de saturación comercial en contrapartida con zonas de dispersión comercial. En este punto su participación también es reducida porque existen grandes intereses en la ubicación espacial principalmente de los tianguis y las tiendas de autoservicio.

El sistema comercial que sirve como base para regular los precios en los diferentes espacios, es el mercado sobre ruedas, por ejercer un rígido control en el precio de venta de los productos por parte de SUCOFI.

En zonas periféricas de la ciudad, los sistemas comerciales son productos del propio medio que los ha forzado a surgir para satisfacer las necesidades

des de la población al no tener los sistemas comerciales adecuados, por es-
ta razón el comercio tradicional es esencial en esos espacios geográficos,
dado a pesar de la intervención del Estado no ha sido cubierta la demanda
de la población.

En síntesis se puede plantear que todas las medidas realizadas por el Esta-
do, amén de las que ya se ha mencionado a lo largo del trabajo, las gra-
ves contradicciones del sistema, no atacan la raíz fundamental en el pro-
ceso de la comercialización que en este caso es el monopolio que ejercen
los mercaderistas, aún bien sólo intervienen en el control de los precios a
nivel de detalle y emplean las medidas expuestas a lo largo del capítulo, con
el fin de hacer posible la reproducción simple de la fuerza de trabajo,
sólo dar lo necesario para que la fuerza de trabajo pueda subsistir.

5. DISTRIBUCIÓN DE LAS REDES DE ALIMENTOS HORTOFRUTICOLAS EN LA DELEGACIÓN ALVARO OREGÓN

La distribución de las redes de alimentos hortofrutícolas en manifestación de las profundas desigualdades que se generaron en el sistema y está fuertemente vinculada con la estructura socioeconómica de la población, este factor muestra los diferentes tipos de distribución de las redes de productos hortofrutícolas en el espacio.

Particularmente en la delegación Alvaro Oregón se toma de este sujeto a las condiciones socioeconómicas del lugar, el relieve actúa como un condicionante importante en la distribución de los productos hortofrutícolas.

Para determinar la distribución de las redes de alimentos hortofrutícolas en la delegación, se toman en cuenta las características del uso del suelo y la estructura urbana de la delegación para establecer los patrones de los flujos espaciales del comercio.

Entendiendo la estructura de la distribución de la actividad agropecuaria comercial y los centros de consumo de productos hortofrutícolas, donde se hizo posible la amplia distribución de las redes de estos productos, que afectó en gran medida a la población de bajos ingresos económicos.

5.1 ORIGEN Y CARACTERÍSTICAS DE LA DELEGACIÓN ALVARO OREGÓN.

La población de esta zona se relaciona con el área geográfica denominada por los señores Tenatlilla (lugar junto al pedregal), que fue propiedad del Teniente de Oaxaca y posteriormente con la conquista pasó a ser dominio de Hernán Cortés.

En este lugar los frailes dominicos fundaron una iglesia dedicada a San Jacinto, de donde la zona recibió el nombre de San Jacinto Tenatlilla. Hacia el siglo XVII frailes carmelitas fundaron el Convento del Ciruelo que se relaciona con la evolución de los pueblos de Cuicatlan y de San Anselmo, en torno a los cuales se crearon grandes huertas que surtían a la ciudad de México de frutas.

En la época colonial, la aristocracia virreinal fue atraída a este lugar por la belleza de su paisaje y comenzó a construir casas de campo, lo que le dio el carácter de elegancia a este lugar, hoy día es una de las más importantes zonas residenciales de la delegación.

Las actividades económicas, que se desarrollaban en este lugar eran principalmente de carácter rural, por tal motivo, sus necesidades básicas eran satisfechas por medio del autoconsumo y del comercio tradicional, no requerían de otros tipos de comercio que la abasteciera porque la cantidad de población era reducida.

En las últimas décadas del siglo pasado, el municipio de San Anselmo comenzó

2) a experimentar un cambio, al asentarse fábricas textiles y de papel en la fábrica de telas de manta la Horriaga, telas de algodón Contreras y la de celulosa y papel Santa Teresa, la Loma y Sereto.

También se establecieron algunos molinos de trigo como el de Prieto y el Botucito, sin embargo a pesar de estos usos industriales esta región, siguió siendo eminentemente agrícola y forestal.

En el año de 1928 San Ángel se convirtió en delegación del Distrito Federal, pero en sí la incorporación de la Delegación Álvaro Obregón al desarrollo urbano se dio aceleradamente a partir de la construcción del trase sur de la Av. de los Insurgentes en la década de los cincuenta y posteriormente, en los sesenta, la construcción del Anillo periférico.

A partir de esta infraestructura, se comenzó a crear un gran número de fraccionamientos y colonias destinadas a grupos sociales de ingresos altos y medios, que abandonaron las zonas céntricas de la ciudad, para esta dirección en la zona sur de la ciudad.

La construcción de arterias viales en la delegación, que requería el propio sistema para su mayor agilización y su continua reproducción, generó profundas transformaciones en su infraestructura, como las corrientes arteriales hacia zonas residenciales destinadas a población de altos ingresos y medios, también se fue dando la penetración de población de bajos ingresos en zonas contiguas, zonas sinadas y barrancas; este aumento de población requirió de la dotación de servicios, dándose diferentes patrones en la infraestructura, de acuerdo al nivel socioeconómico de cada zona de la delegación.

2.2 CARACTERÍSTICAS DEL USO DEL SUELO Y LA ESTRUCTURA URBANA DE LA DELEGACIÓN ALVARO OBREGÓN

En la actualidad la delegación Álvaro Obregón cuenta con una superficie de 96.17 km. de los cuales 64.41 es tén ocupada por áreas urbanas y el resto 31.76 es un espacio rural discontinuo, (ver figura No. 7). Representa el 6.5% de la extensión total del Distrito Federal, se sitúa en el quinto lugar en relación a las delegaciones y el uso del suelo es predominantemente habitacional mezclado con algunos servicios.

Es importante hacer notar la importancia que tiene las características del entorno geográfico, específicamente del relieve en la conformación de los asentamientos humanos y los servicios en esta delegación. En las partes más bajas y planas del extremo sur este de la delegación existe una alta densidad habitacional, con una extensa red de arterias viales, características que distinguen hacia la zona de tierras altas y escarpadas comprendida entre los 2250 y 2350 m.s.n.m. que se extiende en la zona del sur este de la delegación, hacia esta última zona se encuentra la población rural donde se encuentran los asentamientos de Santa Rosa Occidental y San Bartolomé Azules. (Ver figura No. 8).

Para poder analizar de una manera más profunda la estructura de la delegación, se tomará en cuenta tres áreas con cierta homogeneidad en el uso del suelo y la estructura urbana, teniendo los siguientes particulari-

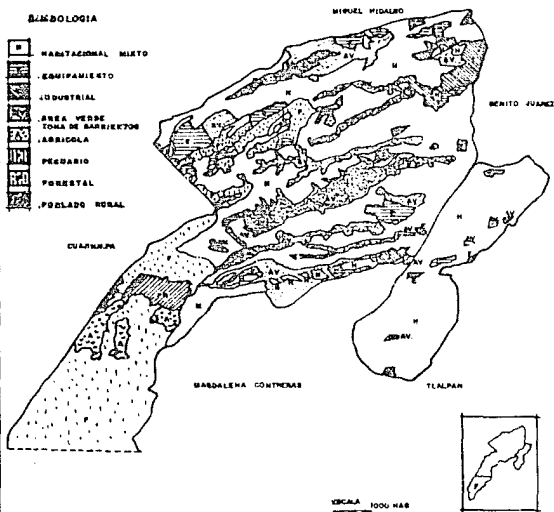
**MAPA:
USO DEL SUELO PREDOMINANTE
DELEGACION ALVARO OBREGON.**

100



SIMBOLOGIA

	HABITACIONAL MIXTO
	RESIDENCIAL
	INDUSTRIAL
	AREA RESERVA TOMA DE BARRIEKTON
	AGRICOLA
	PASTORAL
	FORESTAL
	POBLADO RURAL



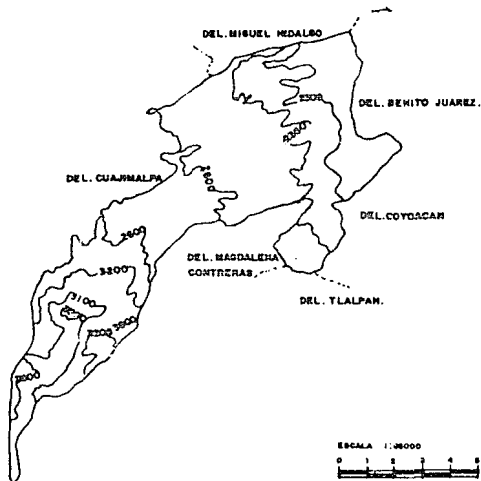
FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA,
DIRECCION REGIONAL EN EL D.F. D.F. BASE CARTOGRAFICA SIGSA-ATLAS
CD. DE MEXICO C.M. 1987.

DISEÑADO POR ESTHER PEREZ S.

FIG. 7.

MAPA TOPOGRAFICO DE LA DELEGACION
ALVARO OBREGON.

FIG. 8



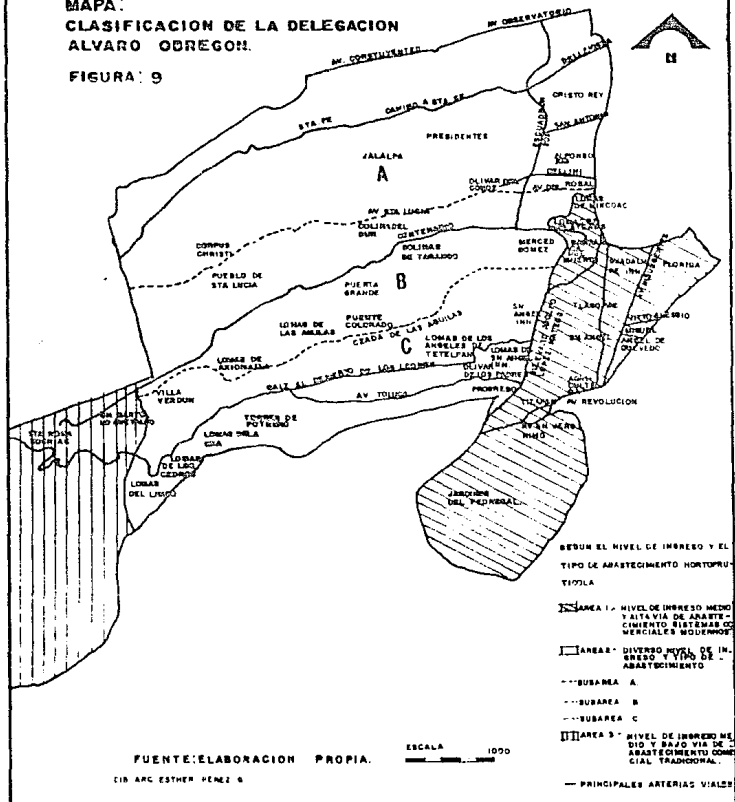
INFORMACION BASICA DE LA DELEGACION ALVARO OBREGON. 1990

FUENTE: INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFICA E INFORMATICA
PAG. 5

DIB. AND ESTHER PEREZ S.

**MAPA:
CLASIFICACION DE LA DELEGACION
ALVARO ODREGON.**

FIGURA 9



udes. (Ver figura No. 9).

1. Una franja con uno del núcleo predominantemente habitacional y comercial, que se sitúa en el sector de tierras del sureste, esta franja presenta una mayor intensidad de crecimiento urbano, una alta densidad de población y una extensa red de arterias viarias que la atraviesan en los cuatro sentidos, vinculándola internamente y con el resto de la ciudad.

Al oriente-poniente la cruzan arterias como Miguel Ángel de Quevedo, Estación del Norte, Vito Alessio Bolteni, San Jerónimo y Cedron. (ver figura No. 9).

En esta franja predominan valores del suelo elevados, teniendo grupos sociales de ingresos altos y altos que se orientan en fraccionamientos y colonias residenciales como el San José Insurgentes, Guadalupe Inn, Chiaulatic, San Ángel y Jardines del Pedregal entre otras.

En las principales arterias viarias existen lujosos condominios para oficinas y departamentos esta concentración de la población ha favorecido el desarrollo de una intensa actividad comercial con grandes complejos comerciales recientes al estilo estadounidense, que reflejan la forma y el nivel de vida de los grupos sociales que la habitan.

En el antiguo barrio de Sozote, construido a principios de este siglo en los alrededores de la fábrica del mismo nombre, se da la presencia de población con menores ingresos y en la Unidad Plateros y Torres de Mixcoac, vive población de ingresos medios.

Por último cabe mencionar que en esta zona se han conformado corredores comerciales y de servicios que constituyen fuertes concentraciones de población como San Ángel que ejerce un enorme poder de influencia sobre la siguiente zona.

2. La zona de áreas de desarrollo en la parte sur, norte, noreste y centro de la delegación, se caracteriza por ser un área de tierras altas y escarpadas, particularmente en el norte, que eran dedicadas a la extracción de arena y otras materias para la construcción, es un terreno difícil para las asentamientos humanos, pero a raíz del acelerado crecimiento demográfico en la ciudad de México a partir de los años cuarentas, dió lugar a la formación de diversos colonios para grupos sociales medios y bajos como la Zona de Bocerra, Alfonso Mill, Colina de Rosa y Olivar del Conde, que no en todos los casos presentan una infraestructura adecuada, principalmente la zona poniente de la delegación carece de servicios, de equipamiento urbano.

Las condiciones del relieve en esta área imprimen las características en la dirección del crecimiento poblacional, la presencia de barrancas dispone un crecimiento en dirección lineal de orient a poniente, con vialidades estrechas e insuficientes que se focalizan en la integración de las rutas viarias.

Las averías que ejerce un mayor importancia por comunicar el área con el extranjero como el Camino a Santa Fe, Camino a Santa Lucia, Av. Centenario, Calles de las Américas, Calles del Comercio de los Hermanos, Av. Talca y la Av. de los Constituyentes, la mayoría de estas arterias termina en el periférico sur, (ver figura No. 9).

La avenida de los Constituyentes se ubica parcialmente dentro de los límites delegacionales, representa una vía de acceso fundamental para toda la periferia norte de la delegación y ha sido un factor de gran importancia para el surgimiento de numerosos asentamientos humanos de carácter precario.

3. La tercera área comprende las tierras altas del sur y occidente de la delegación; abarca los poblados de San Bartolomé Amojales y Santa Rosa. Asimismo, estos poblados se comunican por la Calzada al Desierto de los Leones, estos poblados han sido absorbidos por la mancha urbana, por el constante crecimiento de los asentamientos que recientemente se han presentado a los lados de su principal arteria vial, que ha generado un proceso acelerado de construcción, sin embargo aún conservan algunas características rurales.

Es importante resaltar la importancia del relieve en la configuración de las características de los asentamientos urbanos y en el trazo de las principales arterias viales, en estas tres áreas de la delegación; en lo que se refiere a la estructura vial, el relieve impide el trazo de vías de este a oeste que lleven en su mayoría al periférico, por lo regular por vías estrechas y de mala calidad, que repercuten en graves problemas de tránsito y aún en los casos peores, también el anillo periférico forma una barrera que complica la comunicación entre el área oeste y la este y dificulta aún el transporte.

Este elemento de configuración de todo las características estructurales de la delegación, en lo que concierne al acceso vial y al transporte también influye en la ubicación de las redes de abasto de alimentos en la delegación.

Al analizar las características de la infraestructura comercial de la delegación surge la necesidad de tomar en cuenta los factores que influyen en los patrones de localización espacial del comercio, para determinar la cantidad en el subconjunto acotado, de los sistemas comerciales que prevalecen en la delegación.

5.3 VISIÓN GENERAL DE LOS FACTORES DE LOCALIZACIÓN ESPACIAL DEL COMERCIO.

La distribución espacial del comercio en la ciudad de México presenta un centro comercial y financiero urbano, centros comerciales distritales e interbarriales, grandes arterias comerciales, centros comerciales barriales y pequeños tiendones de esquina dispersos, pero en sí, los patrones jerárquicos en la distribución del comercio son diferentes dependiendo de las características socioeconómicas de cada lugar.

En la ciudad de México existe una marcada concentración del sistema comercial al serude en las delegaciones políticas que constituyen el centro de la ciudad, por haber sido el centro, la zona donde se concentró el poder económico y político del país, esto dio lugar al rápido crecimiento de los asentamientos humanos en esta zona, de este hecho se parte que, la delegación con mayor grado de concentración comercial en la delegación Cuauhtémoc, que posee el centro comercial y financiero del país, esta delegación cuenta además con el mayor número de comercios menores y negocios que expenden todo tipo de mercancía, decrece conforme se aleja del centro,

por esta razón el crecimiento del sistema comercial de la ciudad se dio en forma de círculos concéntricos a partir del centro histórico, sin embargo, existe una gran heterogeneidad en la estructura comercial entre las diferentes delegaciones, como se puede observar en el siguiente cuadro, (ver cuadro No. 10).

Las delegaciones con mayor número de establecimientos al detalle, después de la Cuauhtémoc, son las delegaciones Miguel Alemán y Benito Juárez, que cuentan con diferentes variedades de comercio como el autoservicio, los mercados públicos y decrecen conforme aumenta su distancia al centro histórico.

Es necesario señalar que no sólo el proceso de evolución de los patrones de asentamiento de la población a través del tiempo marca el tipo de sistema comercial al detalle que se establecen, existe otro factor que tiene un enorme peso en la estructuración del sistema comercial al detalle: el nivel de ingresos.

Analizando el siguiente cuadro observamos la estrecha relación entre el nivel de ingresos y la localización espacial del sistema comercial, teniendo: (ver cuadro No. 11).

-Zonas de ingresos superiores a un salario mínimo se abastecen básicamente de concentraciones y de centros populares de abasto (COMASUPO), se localizan principalmente en zonas periféricas en particular al norte y este de la ciudad, entre el 31% de la superficie total, este sector de la población ocupa el 9% de las viviendas en tiempos barriales tradicionales y sólo el 5% en autoservicios públicos, aquí el comercio informal tiene una gran importancia como abastecedor de estas zonas.

-Zonas con ingresos entre dos y cinco salarios mínimos, también predominan los mercados sobre ruedas, los tianguis y los centros comerciales públicos.

-Zonas con ingresos entre cinco y diez salarios mínimos, sobresalen los mercados públicos, los mercados sobre ruedas, los centros comerciales públicos y privados.

En las dos últimas zonas mencionadas se encuentran entre los barrios que ocupan el 40% de la superficie urbana, se localizan en colonias céntricas y se abastecen las tres cuartas partes en el comercio tradicional y la otra cuarta parte en autoservicios.

Por último en las zonas que se perciben más de diez veces el salario mínimo predominan los tianguis, los centros comerciales privados y los tiendas del sector social, ocupan el 20% del área urbana y se ubican al sur y occidente de la ciudad, su principal forma de abastecimiento es el autoservicio.

Esta situación en la infraestructura comercial al detalle manifiesta que, en el Distrito Federal, las zonas con ingresos menores son las más tradicionales y las de ingresos medios y altos tienen una diversidad en la infraestructura comercial, inclusive el sector público tiende a beneficiarse a estas zonas, donde asegura su reproducción.

Es necesario puntualizar que la elección del lugar de compra además de depender del ingreso que se percibe, también es sujeta a la regularidad

CUADRO 10 ESTABLECIMIENTOS MINORISTAS DE ALIMENTOS EN EL DISTRITO FEDERAL (1986)
(DISTRIBUCION PORCENTUAL)

DELEGACION	TOTAL	MERCADOS PUBLICOS	CONCENTRACION	MERCADOS SOBRE RUEDAS	TANGUIS	CENTRO COMERCIAL PUBLICO	CENTRO COMERCIAL PRIVADO	TIENDAS DEL SECTOR SOCIAL	CONASUPER (CENTROS POPULARES DE ABASTO)
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ALVARO OBREGON	6.0	4.3	6.8	13.8	7.5	3.4	6.5		7.9
AZCAPOTZALCO	5.4	6.4	1.2	8.7	4.3	3.4	5.4	14.3	8.4
BENITO JUAREZ	5.3	5.4		5.0	6.6	4.5	17.4	14.3	3.5
COYOACAN	6.9	6.4	4.3	8.7	12.4	8.0	2.7	14.3	5.2
CUAJIMALPA	1.1	1.6	0.6	1.3	0.7		1.1		1.3
CUAUHTEMOC	10.9	13.3		8.7	5.4	22.7	16.3	42.8	10.4
GUSTAVO A. MADERO	14.4	16.7	10.4	21.3	17.2	10.3	8.7		16.6
IZTACALCO	4.4	5.4	5.0	7.5	4.6	4.5	1.1		4.0
IZTAPALAPA	17.4	6.4	55.2	3.7	18.0	10.3	0.5		13.0
MAGDALENA CONTRERAS	1.6	1.6	0.6	3.7	2.8	1.1			2.6
MIGUEL HIDALGO	6.6	5.6	1.2	7.5	4.6	6.8	21.7		6.5
MILPA ALTA	0.9	1.3			0.9	0.3			0.7
TLAHUAC	3.5	5.6	0.6	1.3	0.9	6.8			4.3
TLALPAN	5.3	5.4	5.5	7.5	7.6	1.1	3.3	14.3	6.1
VENUSTIANO CARRANZA	6.3	12.3	0.6	1.3	4.1	5.7	3.3		5.2
XOCHIMILCO	4.1	2.3	8.0		2.4	9.1			4.3

FUENTE: RELLO, FERNANDO, ABASTO Y DISTRIBUCION DE LOS ALIMENTOS EN LAS GRANDES METROPOLIS, MEXICO, 1989, PG. 194

CUADRO 11 ESTRUCTURA COMERCIAL DEL DISTRITO FEDERAL POR TIPO DE ESTABLECIMIENTO Y NIVEL DE INGRESO 1986.
(DISTRIBUCION PORCENTUAL)

ESTRATOS DE INGRESO	TOTAL	MERCADOS PUBLICOS	CONCENTRACIONES	MERCADOS SOBRE RUEDAS	TIANGUIS	CENTRO COMERCIAL PUBLICO	CENTRO COMERCIAL PRIVADO	TIENDAS DEL SECTOR SOCIAL	CONASUPER (CENTROS POPULARES DE ABASTO)
TOTAL	100.0	29.9	16.6	0.8	11.2	8.4	9.5	0.7	22.9
HASTA 1	100.0	16.9	25.3		7.2	8.4	4.2	0.3	38.0
DE 1 A 2	100.0	23.0	31.9	0.4	11.1	6.6	1.7	0.3	25.0
DE 2 A 5	100.0	37.2	10.2	1.3	12.3	10.4	7.2	1.6	21.1
DE 5 A 10	100.0	38.5	2.4	1.0	7.1	9.4	14.1	3.1	25.9
MAS DE 10	100.0	3.1	18.3	0.4	13.1	6.1	40.7		15.2

FUENTE: RELLO FERNANDO. ABASTO Y DISTRIBUCION DE ALIMENTOS EN LAS GRANDES METROPOLIS.
MEXICO, ED. NUEVA IMAGEN, 1989, PG 206.

del ingreso, a la distancia del lugar a la tienda, al costo del transporte y de la calidad de los servicios que ofrece el comercio.

La cantidad y la regularidad del ingreso ya sea mensual, quincenal o semanal, influye para que la compra sea diaria o no asociada.

La distancia es un factor también importante para la elección del lugar de compra, es decir, se tiene que ver cual es la distancia que el comprador este obligado a recorrer para abastecerse de algún producto, este factor está relacionado también con el costo del transporte, la accesibilidad y rapidez a éste, por último la calidad de los servicios comerciales influyen en la toma de decisión del comprador, de acuerdo a la clase, la pieza y costo de los productos.

Los factores citados, que inciden sobre la forma de abastecimiento de la población, pueden establecer que en colonias pobres ubicadas en zonas periféricas existen familias con una estrategia de sobrevivencia (vivir al día), tienen un radio espacial de compra reducido, se abastecen por lo tanto, del pequeño comercio tradicional para garantizar sus alimentos básicos, no tienen una gran variedad de opciones de compra, la mayoría son familias que trabajan la mayor parte del día por lo que no pueden destinar una parte de su tiempo en la compra, estas son realizadas comúnmente a pie para ahorrar tiempo y transporte.

Las tiendas tradicionales a las que acuden les ofrecen diferentes calidades de productos y los servicios dependen del tipo de familia que asiste, la mayoría compra en cantidades fraccionarias y calidades de segunda, tercera y cuarta.

En estas colonias las tiendas especializadas y los abarrotes son los únicos comercios que los abastecen y cuentan con muy poca variedad de alimentos básicos.

A diferencia de las colonias pobres, las colonias de ingresos medios y altos, tienen mayores opciones para abastecerse, existe una menor cantidad de establecimientos pequeños y abunda el comercio moderno de largo alcance, que se ubica principalmente a lo largo de las más importantes arterias orientadas para captar la demanda máxima de clientes, aquí se establece una relación entre la tecnología comercial de las tiendas modernas y las características del consumidor como es el uso del automóvil, las compras se realizan en grandes cantidades y la compra de productos de primera calidad.

También existen zonas, principalmente en lugares de ingresos medios, donde el sistema comercial se convierte en un conjunto de establecimientos comerciales de todo tipo que ejercen una gran influencia sobre una vasta zona.

Los habitantes de estas zonas se benefician con una gran variedad de servicios comerciales teniendo varias alternativas de compra, calidades y precios.

Las zonas de hacienda comercial se dan en zonas de ingresos medios, con altas densidades de edificios, desarrollando un papel de centros comerciales de una colonia.

En síntesis, se puede afirmar que las características socioeconómicas, la

prisen en el crecimiento urbano las formas de estructuración comercial de acuerdo a las peculiaridades de cada lugar, el comercio es sensible a este hecho y se adecua según las características económico-socioespacial de cada lugar, de esta manera se tiene que "el medio socioeconómico forja instituciones comerciales a son resultado de prácticas socioeconómicas de la ciudad que involucran mercancías y servicios".⁷⁹

5.4 DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LAS UNIDADES DE ALIMENTOS HORTOFRUTICOLAS EN LA DELEGACIÓN ALVARO OBREGÓN

El análisis de los componentes que intervienen en el proceso de comercialización de los alimentos, permite establecer que el contradictorio modo de producción capitalista, es el que el país inserta, aporta grandes diferencias en la distribución de los alimentos hortofrutícolas.

El análisis en la distribución espacial de los alimentos hortofrutícolas es básicamente la síntesis de la expresión significativa del tema a investigar, donde se plasma la conceptualización de todos los elementos, anteriormente establecidos, es decir primero se analizó cada parte de los componentes insertos dentro del problema hasta llegar a la esencia que produce el fenómeno estudiado, para así proceder a establecer las características relevantes dentro de la delegación Alvaro Obregón, tomando en cuenta los patrones de localización espacial del comercio y su relación con el nivel de ingreso, el uso del suelo y la estructura urbana de la delegación.

Los métodos utilizados para tener una mejor comprensión del área de estudio se basaron en la observación directa y participante y la entrevista a informantes claves.

Antes de comenzar con el desarrollo del tema es necesario hacer hincapié que anteriormente se llegó a establecer que un elemento decisivo en la configuración del sistema comercial es el nivel de ingreso, y a partir de esto hecho se dividió a la delegación en tres zonas,⁸⁰ que se distinguen por su diferenciado uso del suelo y su contrastante estructura urbana, (ver figura No. 9). A partir de esta división se analizarán las causas del comportamiento espacial del comercio al detalle en la delegación Alvaro Obregón y específicamente lo referente a los productos hortofrutícolas.

1. La primera área, ubicada en la parte sur de la delegación, se caracteriza por presentar cierta homogeneidad en el aspecto físico-geográfico y socioeconómico, ya que muestra un relieve uniformemente plano, aquí no se da la presencia de barrancas que es característico en las demás áreas de la delegación, un cuarto al nivel socioeconómico, se tiene también cierta uniformidad al presentar en su mayor parte población con altos ingresos, a excepción del barrio de Lerato y de Zapán que es de ingresos bajos y medios, y la zona de viviendas y barrios de Lixosca en donde se encuentra población de ingresos medios, (ver figura No. 10 y 11).

Otra particularidad de esta área es la de no presentar manchones de barrios pobres o zonas marginadas dentro del área, su población se caracteriza por tener acceso al automóvil, a comprar en grandes cantidades y de buena

⁷⁹ KILLO, Fernando, op. cit. p. 88.

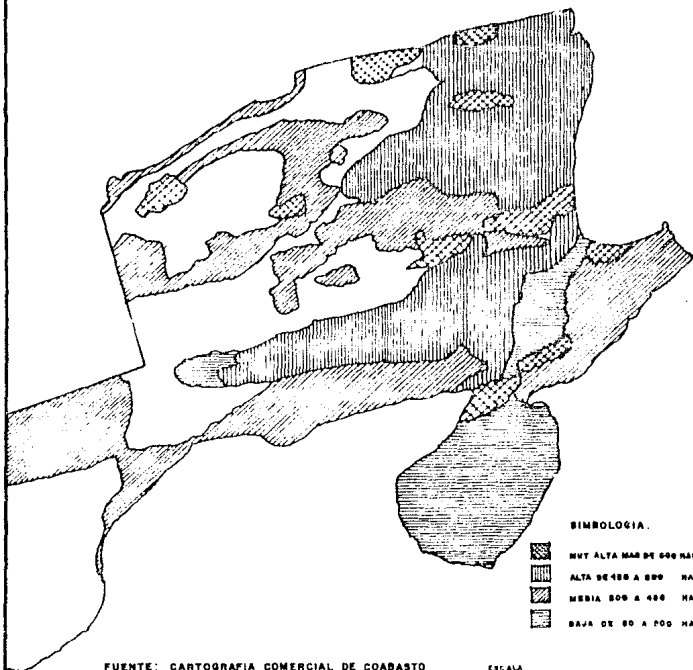
⁸⁰ División basada en el Atlas de la CD, de México, p. 245.

MAPA





DENSIDAD DE POBLACION

FIG. 10

110



SIMBOLOGIA.

	MUY ALTA MAS DE 600 HAB
	ALTA DE 400 A 600 HAB
	MEDIA 200 A 400 HAB
	BAJA DE 80 A 200 HAB

FUENTE: CARTOGRAFIA COMERCIAL DE COABASTO

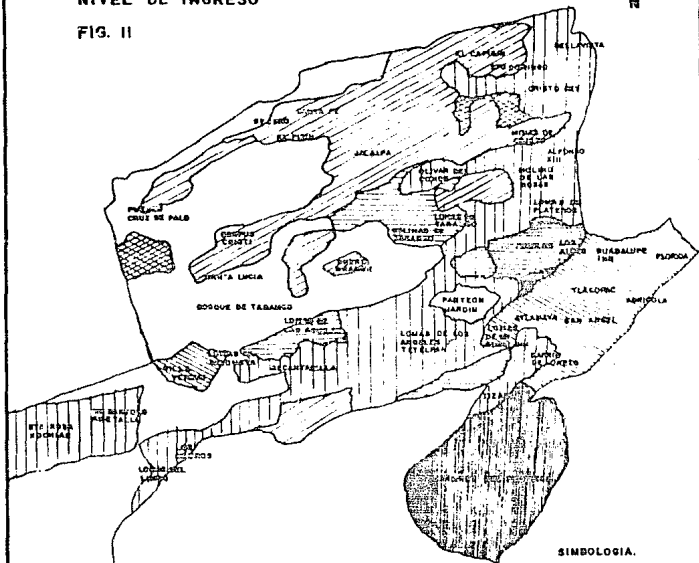
DISEÑADA POR ESTHEA PEREZ D

ESCALA



MAPA:
NIVEL DE INGRESO

FIG. II



SIMBOLOGIA.

- HASTA SALARIO MÍNIMO
- DE 1 A 2
- DE 2 A 3
- DE 3 A 10
- DE 10 A 20
- DE 20 A 30
- MAS DE 30
- AREAS VERDES

ESCALA
0 1000

FUENTE CARTOGRAFIA COMERCIAL DE COABASCO.

L13 744 ESTER "PFE" 8

calidad, estos indicativos socioeconómicos favorecen al establecimiento del comercio moderno.

Por este motivo de las tres áreas en las que se ha dividido la delegación, es la única que cuenta con centros comerciales, (ver figura No. 12), de esta manera el habitante de esta zona se abastece de sistemas comerciales de primer, encontrándose centros comerciales como el de San Jerónimo, constituido por Comercial Mexicana, Suburbia y pequeñas tiendas modernas, que abastecen a la parte extrema del noreste de la delegación.

La zona de Torres de Mixcoac y Plateros, de ingresos medios, es abastecida por otro centro comercial integrado por Aurrerá y tiendas modernas; en el área de la colonia Guadalupe Inn se encuentran autoservicios de menor escala, pero de importancia, (Supermax y Súper), para abastecer a la colonia San Ángel Inn.

Esta área de la delegación también se encuentra auxiliada por centros comerciales próximos, como es el centro comercial de Aurrerá perteneciente a la delegación Cuauhtémoc, que sirve para abastecer a la zona comprendida en la Colonia Agrícola Chirilistec.

En lo que respecta al pequeño comercio, su importancia es limitada principalmente en el sector de ingresos altos localizada en la colonia Jardines del Sol, la pequeña tienda de esquina no existe, sólo se da la presencia del minisuper.

La importancia del pequeño comercio aumenta ligeramente en zonas de ingresos medios como es en Plateros y Torres de Mixcoac, su presencia es más notoria en la zona de ingresos bajos de los barrios de Loreto y de Tizapán.

Además de este tipo de abastecimiento hay dos mercados públicos; el mercado de San Ángel, que abastece principalmente a la población de altos ingresos y el de Tizapán dedicado a la población de bajos ingresos.

En lo que se refiere al mercado móvil, hay dos mercados sobre ruedas, ubicados dentro de la zona de ingresos altos y cinco tiendas localizadas en la zona de ingresos altos y medios.

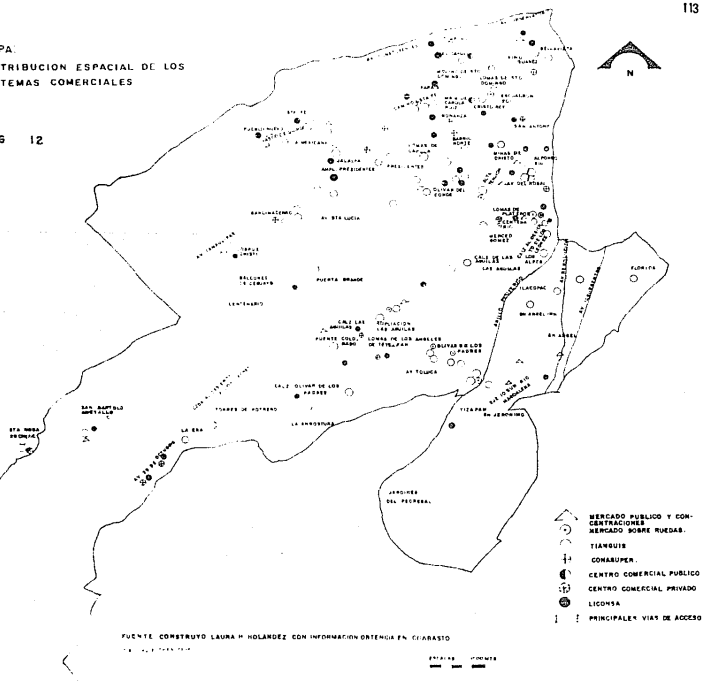
Los sistemas comerciales mencionados nos demuestran que esta zona presenta una gran variedad de formas de abastecimiento, predominando el autoservicio.

La calidad y variedad de los productos hortofrutícolas es buena, en zonas de ingresos medios y altos y decreciendo la calidad y variedad en la zona de ingresos bajos de los barrios de Loreto y de Tizapán.

En cuanto a los precios de los productos hortofrutícolas son mayores en los mercados públicos y en las tiendas de autoservicio y disminuye en el mercado sobre ruedas y las tiendas, en general, el precio de los productos hortofrutícolas, no varía con respecto a otras zonas de la ciudad, pero en cuanto a la calidad se da una marcada diferenciación de acuerdo al nivel de ingreso, por ejemplo el mercado de San Ángel está enfocada para abastecer a población de ingresos altos y medios, existiendo una gran variedad de estos productos de buena calidad; en contrapartida en mercado de Tizapán se presenta la misma calidad, ni variedad en los productos.

MAPA:
DISTRIBUCION ESPACIAL DE LOS
SISTEMAS COMERCIALES

F16 12



Esta área presenta redes de abasto que satisfacen las necesidades de la población, no sólo el autoservicio que es la forma más representativa de estos estratos sociales que la habitan, sino que es auxiliado por el mercado sobre ruedas, el tianguis y el mercado público, es decir esta área no presenta problemas para abastecerse de productos hortofrutícolas, aquí hasta la zona de ingresos bajos del barrio de Lereto y el de Tizapán se ven beneficiados por un sistema comercial diversificado.

Otra característica que favorece el fácil abastecimiento de la población del lugar es la presencia de arterias viales de importancia que establecen toda una red de vías que la comunican interna y externamente.

Por último, cabe mencionar que en esta área se ha conformado un gran comercio comercial y de servicios en la zona de San Ángel que ejerce un enorme poder de influencia sobre la siguiente área.

2. La segunda área comprende la parte norte, centro y sur de la delegación, se caracteriza por presentar grandes contrastes en el aspecto socioeconómico y en la estructura urbana, teniendo, por tal motivo, una alta diferenciación que se manifiesta a través de zonas de opulencia, dotadas de una buena infraestructura donde predominan las residencias, en contraposición con zonas de miseria, que poseen una precaria infraestructura, constituida por un irregular trazado de las calles y la ausencia de pavimentación.

También se da una notable variación en el nivel de ingreso, hay estratos que perciben salarios inferiores al mínimo y otros perciben salarios que oscilan entre los 20 y 30 veces el salario mínimo y aún más, (ver figuras No. 10 y 11).

El único aspecto similar en esta área es la presencia de barrancos que ejercen una gran influencia en la disposición del crecimiento urbano en dirección lineal de oriente a poniente, (ver figura No. 7).

Para estudiar de una manera más profunda esta zona tan llena de contraste se delimitaron tres subáreas⁺, que presentan cierta homogeneidad dentro de la heterogeneidad, quedando constituida de la siguiente manera:

- La primera subárea al norte, se ubica entre la Av. Constituyentes y la Av. Santa Lucía.
- La segunda subárea comprende desde la Av. Santa Lucía a la Calzada de las Águilas.
- La tercera subárea abarca desde la Calzada de las Águilas hasta el límite con la delegación Magdalena Contreras.

La primer subárea se caracteriza por presentar una población de bajos ingresos, un reflejo de esto es la análoga infraestructura que posee. En algunos lugares carecen de pavimentación, el trazado de las calles es irregular, las principales arterias viales son estrechas y de doble sentido, esta situación se torna más complicada mientras más alejado esté un lugar de las principales arterias viales de la delegación, encontrándose con

+ Delimitación propia basada en la división del Atlas de la Ciudad de México.

asentamientos irregulares constituidos por casas de láminas, madera y cartón, que se sitúan en zonas de barrancos cercanas a la zona de tiraderos de laurá y en zonas miradas.

Los asentamientos con mejor infraestructura son los cercanos a las principales arterias viales como el Boulevard Adolfo López Mateos y la Av. de los Constituyentes, comprenden colonias como la Bellavista y la Alfonso 13, que son habitadas por población con ingresos un poco superiores al mínimo, conforme se van alejando de estas arterias viales el nivel de ingreso de la población es menor, así también la infraestructura se manifiesta más precaria.

La forma de abasto de alimento que prevalece son las concentraciones, los mercados públicos y los tianguis, sólo hay un mercado sobre ruedas, dos centros comerciales públicos, un gran número de lecherías LICORSA y de centros populares de abasto (COMASUPO), (ver figura No. 12).

La calidad de estos servicios comerciales es apenas aceptable y la calidad en los productos es baja, en lo que se refiere a los productos hortofrutícolas que son "los más accesibles" para la población, con por lo general de baja calidad, comprendidas entre segunda, tercera y cuarta clase, y los precios de la fruta y la verdura son similares en ocasiones a los de una zona de ingresos medios e inclusive a los de alto ingreso.

Esta área encierra un mayor problema para abastecerse por no tener una gran plitud de opciones de compra en los sistemas comerciales que posee, no existen centros comerciales privados modernos, los centros públicos tienen una escala de operación pequeña que no cubre la demanda de las zonas más alejadas a esta, asociada a esto se tiene una deficiente red vial y de transporte que dificulta el desplazamiento de la población para buscar mejores opciones de compra, esto restringe a la población a abastecerse de su área local, ya que la búsqueda de mejores opciones, esta condicionada a un mayor costo en tiempo y dinero.

Algunos pobladores de esta subárea al no cubrir sus necesidades dentro de su localidad, recurren al área comercial de Teacalaya perteneciente a la delegación Miguel Hidalgo, que funciona como un centro de atracción comercial para esta subárea y otras áreas ajenas a la delegación Álvaro Obregón.

La segunda subárea se encuentra representada por diversos sitios en cuanto al nivel económico, predominan las zonas residenciales de estratos altos integradas por fraccionamientos como Colinas de Tarango, Lomas de Tarango, Lomas de las Águilas, Lomas de Arismatla y Villa Verdún, que se abastecen de un nuevo centro comercial constituido por Aurrerá y una red de pequeños negocios modernos establecidos a lo largo de la Calzada de las Águilas y recientemente comienzan a proliferar en la Av. Centenario, (ver figura No. 12).

Estos asentamientos mantienen un nivel de vida elevado teniendo por lo tanto, acceso al automóvil, a realizar compras en gran cantidad y calidad.

La búsqueda de una área de exclusividad de este tipo de población, ha dado lugar al crecimiento de nuevos fraccionamientos dentro del área, un ejemplo de ello es el fraccionamiento Misiones de Tarango.

En cuanto a la población de ingresos medios se localiza en colonias como:

Malino de Rosas y Mercedes Gómez, donde prevalecen las tiendas de esquina y las pequeñas fruterías, este estrato no tiene problemas para abastecerse porque se encuentra cercano al centro comercial Aurrerá de Lomas de Plata, ros ubicada en la primera área, además la asisten tres mercados sobre rutas, cuatro tianguis y un mercado público.

Por último se encuentran colonias como Puerta Grande, Santa Lucía, Tlacuilapa, Puente Celeroso y la ampliación las Águilas que poseen una precaria infraestructura al punto que algunos lugares se les está apenas dotando de drenaje y pavimentación, mientras que para la población de altos ingresos de Villa Verdón se ha construido un tanque de almacenamiento de agua potable, para que tengan asegurado el suministro de agua y la población de bajos ingresos carecen de este servicio.

La principal forma de abastecimiento de la población es el comercio tradicional, predominando las verdulerías como única opción de compra, la falta de transporte y de vías de comunicación dificultan más el abastecimiento de la población de bajos ingresos.

La tercera subárea comprende el sur de la delegación, esta subárea está conformada por diversos estratos sociales, la zona cercana al Periférico, muestra cierta uniformidad en cuanto al nivel de ingresos e infraestructura, predominando población de ingresos altos como son las colonias de las Águilas, Lomas de San Ángel Inn, Atlahuaya, la excepción de la colonia Progreso que se encuentra en el extremo sur de la delegación próxima al periférico, que presenta población de bajos ingresos, (ver figura No. 11).

Conforme existe una mayor distancia hacia al oeste con respecto al Periférico se da una separación espacial intercalada en los niveles de ingreso de la población, es decir en un espacio determinado habita población de altos ingresos en zonas residenciales, teniendo próximas viviendas construidas de lámina y cartón, donde habita población de ingresos bajos y estas pertenecientes a población de ingresos medios, por lo tanto, existe una variada infraestructura dependiendo del nivel económico del lugar, este hecho es notorio en las principales avenidas de esta subárea como son la Calzada el desierto de los Leones y la v. Toluca, donde se han creado recientemente fraccionamientos destinados a población de altos ingresos.

En el extremo oeste de la delegación el nivel de ingreso de la población es bajo manifestando este hecho la deficiente infraestructura con que está equipada.

La forma de abastecimiento de la población se encuentra relacionada con su estructura socioeconómica, las colonias de ingresos medio y alto como las Águilas, San Ángel Inn y Atlahuaya, se abastecen de alimentos en pequeñas tiendas de esquina y minisuper, algo importante en esta zona que no favorece a este sector de población, es la ausencia de tiendas de auto servicio dentro del perímetro, por tal motivo tienen que desplazarse hacia otros lugares para conseguirlo, asunto que es resuelto con facilidad por la accesibilidad del lugar y la abundancia de medios de transporte colectivo y privado.

Al ser una zona de ingresos medios y altos las productos hortofrutícolas son adquiridos principalmente en tiendas de auto servicio.

En las colonias con niveles de ingreso medio y bajo de esta subárea preva

Loce el mercado aóvil como forma principal de abastecimiento de hortofrutícolas representado por los mercados sobre ruedas y los tianguis, también es importante el pequeño comercio tradicional constituido por las recauderías e verdulerías, (ver figura No. 12).

Los tres mercados sobre ruedas establecidos aquí sirven también para satisfacer las necesidades de la población de altos ingresos que vive próximo a ellos, hasta se da una diferenciación en cuanto a la calidad de los productos de un mercado sobre ruedas a otro; dependiendo de las características de la población que se abastece, de esta forma el mercado sobre ruedas ubicado en la calle de Transmisiones que está próximo a el área de ingresos medios, tiene una mayor variedad y calidad de los productos, en cambio, el mercado sobre ruedas ubicada en Lomas de Tetelpan, tiene una variedad y calidad menor, porque la población que vive en estos lugares no consume este tipo de productos por tener un poder adquisitivo muy bajo, inclusive los oferentes de este mercado sobre ruedas en varias ocasiones cuentan que las ventas son muy bajas y que se ha dado una disminución en la compra principalmente de fruta. (En el próximo capítulo se retomará este aspecto, relacionando el nivel de ingreso con el consumo de alimentos).

El Estado también participa por medio del establecimiento de lecherías LI CONSA y de centros de abasto popular (CONASUPO), para satisfacer las deficiencias en la accesibilidad de los alimentos básicos para la población de bajos ingresos, mientras que para abastecer de compras de ocasión y de último momento a la población de altos ingresos se han establecido un conjunto de pequeñas comercios modernas como: el minisuper Oxxo, La Paquet e tiendas de abarrotes.

En la parte del extremo sur de la delegación, a partir de la Av. Toluca predomina población de ingresos bajos en colonias como Torres de Patrero el Liabe, La Era y Lomas de la Era, su forma de abastecimiento con los tianguis y recauderías, es característica la combinación de carnicerías con verdulerías, abarrotes-verdulerías, pollería-verdulería, (ver figura No. 12).

La calidad de los productos hortofrutícolas es baja, se paga un precio elevado; casi similar a un producto de primera calidad, además la precaria infraestructura que poseen en cuanto a redes viales, transporte, ausencia de mercados públicos, en áreas más la problemática, dificultando aún más el acceso a este tipo de productos.

El desplazamiento en busca de mejores opciones de compra es limitado por el incremento en el costo del transporte y la pérdida de tiempo, sin embargo, al no satisfacer todas las necesidades dentro de su fábica acciden principalmente a la zona comercial de San An, el por ser el lugar de convergencia de las arterias viales de estas colonias.

En síntesis, de esta segunda área de la delegación se puede establecer que los lugares con mejores opciones de compra que presentan mayor dificultad para abastecerse de productos hortofrutícolas son la parte norte, sur y oeste, donde el bajo nivel socioeconómico se ve manifiesto en la inadecuada infraestructura que poseen.

Esta situación da lugar a que la población establezca sistemas comerciales tradicionales, por esta razón el pequeño comercio representado por verdulerías es el principal medio de abastecimiento de la población, si no contar en su mayoría con mercados públicos, mercados sobre ruedas, tiendas

de autoservicio, sólo en la parte noreste de la delegación hay un margen de mayor posibilidad de compra por la presencia de dos centros comerciales públicos y de centros de abasto popular (CONASUPO).

Hay mayores oportunidades de adquirir alimentos al este de esta zona, donde se concentran los mercados sobre ruedas, los tianguis, los mercados públicos y los autoservicios privados que están destinados a población de ingresos medios y altos.

La situación planteada nos refleja como en este contradictorio sistema la población más necesitada adquiere uno de sus elementos vitales como son los hortofrutícolas a precios elevados y de baja calidad, en variedad de compra es muy limitada y los sistemas comerciales que los atienden son insuficientes y deficientes, en cambio, la población de ingresos medios y altos que tienen una mayor posibilidad de desplazamiento, se les ofrece una mayor oportunidad para poder abastecerse de estos productos hortofrutícolas, teniendo una mayor variedad y calidad de estos productos y a veces un precio bajo.

3. La tercera área corresponde a los poblados de San Bartolo Atequaco y Santa Rosa Xochitlan, que presentan características similares, porque son lugares que han presentado una continua absorción urbana que ha provocado transferencias en las características rurales de la población.

La densidad de población es media, percibe salarios comprendidos entre dos y cinco veces el salario mínimo, su infraestructura es precaria sólo las principales calzadas y algunas calles de importancia se encuentran pavimentadas, (ver figura No. 10 y 11).

La principal red de comunicación es la calzada al desierto de los Lomas, que la interconecta con el área comercial de San Ángel.

Las formas de abastecimiento de alimentos está representado por el comercio tradicional predominante el pequeño comercio, que muestra la coordinación de dos tipos de giro como es la venta de pollo con verduras y frutas o de carne con verduras y frutas o abarrotes con verduras y frutas.

Recientemente otra forma auxiliar de abastecimiento en estas localidades son los mercados sobre ruedas y los tianguis (uno en cada poblado), que sirven para dar una mayor oportunidad de aprovisionamiento a esta población, ya que son muy limitadas las opciones que se tienen de compra, a pesar de percibir entre dos y cinco salarios mínimos.

En lo concerniente a los productos hortofrutícolas la calidad es mejor en el mercado sobre ruedas y los tianguis, que en las tiendas tradicionales y las concentraciones, en cuanto a los precios ofrecen un margen más bajo en el mercado sobre ruedas y el tianguis, que en el comercio tradicional.

La búsqueda de mejores opciones de compra se ve limitada por el costo del transporte y la pérdida de tiempo, esto propicia que la población se restringa a una área local para abastecerse, cuando no logra satisfacer todas sus necesidades dentro de su localidad por lo general se traslada al área comercial de San Ángel.

5.5 ANARQUICA DISTRIBUCION DE LAS REDES DE ALIMENTOS.

A partir del análisis zonal de los sistemas comerciales que abastecen a la delegación Alvaro Obregón, se pone de manifiesto las profundas desigualdades que existen en las redes de abastecimiento de la población, generadas por las marcadas diferenciaciones que engendra el contradictorio sistema capitalista.

Contradicciones que se reflejan en la desigualdad social y económica de la población, que determinan las características en su modo de vida.

Si tomamos en cuenta que dentro del sistema capitalista la fuerza de trabajo ocupa un lugar importante en la reproducción del sistema, no se le brindan los medios necesarios para vivir, sino que apenas proporciona lo indispensable para subsistir y precisa de esto se le dificulta en una mayor medida el obtener estos bienes básicos.

Así es el caso en el abasto de los productos hortofrutícolas, la notoria diferenciación de clases sociales se ve enmarcada en la anárquica distribución de las redes de alimentos básicos, de esta forma, el costo, calidad y accesibilidad a los productos hortofrutícolas varía en los diferentes espacios geográficos de la delegación, tomando las siguientes características: (ver figura No. 12).

En zonas de ingresos altos los sistemas comerciales que los abastecen son representados por las tiendas de autoservicio privado y son auxiliares por mercados sobre ruedas y tianguis, la calidad de los productos es buena y presenta una mayor variedad.

Las zonas de ingresos medios en el lugar donde se concentran los sistemas comerciales constituidos por mercados sobre ruedas, tianguis, las tiendas de autoservicio privado y público, las opciones de compra también son amplias en contraposition de las zonas de bajos ingresos.

Las zonas de ingresos bajos tienen como principal medio de abastecimiento el pequeño comercio tradicional representado por el comercio especializado en productos hortofrutícolas conocidas como recaudarias o verdulerías, otra forma de abasto son las llamadas concentraciones, la calidad y variedad de los productos es baja y el precio es un poco inferior o en ocasiones más elevado que en una zona de ingresos altos, asociado a este las deficientes vías y medios de transporte, dificultan el desplazamiento de la población en busca de mejores opciones; para mitigar este problema el Estado ha participado con el establecimiento de centros de abasto popular y lecherías LICOMSA, para así "subsanar" el mercado desequilibrado en el abasto.

5.6 JERARQUIZACION COMERCIAL DE LOS CENTROS DE CONSUMO DE PRODUCTOS HORTOFRUTICOLAS.

Al establecer una jerarquización comercial de los comercios que abastecen de productos hortofrutícolas a la delegación Alvaro Obregón, es importante hacer hincapié que el nivel socioeconómico enmarca las características en el tipo de sistemas comerciales, sin embargo podemos establecer que u-

no de los principales medios de abastecimiento de la población en general es el mercado móvil constituido por los tianguis y los mercados sobre ruedas (contiene el mayor número de mercados sobre ruedas del Distrito Federal), estos dos sistemas comerciales son los que mayor importancia tienen, por ofrecer los productos frescos, de mejor calidad y precio.

La importancia de los centros de consumo del resto de los sistemas comerciales van a estar enmarcados por el nivel socioeconómico, de esta forma la población de ingresos bajos, tiene como segunda opción de abastecimiento to las concentraciones y algunos mercados públicos.

La población de ingresos medios, está mejor abastecida, además del mercado móvil, cuenta con mercados públicos, centros comerciales públicos y privados, por último para la clase de ingresos altos, el mercado móvil y las tiendas de autoservicio privado son sus principales vías de abastecimiento.

A partir de este planteamiento se manifiesta que el mercado móvil ocupa el lugar principal en la jerarquización comercial de los centros de consumo de productos hortofrutícolas, es el sistema de mayor amplitud espacial (principalmente los tianguis), que cubre la mayor demanda de la delegación sin este tipo de sistemas comerciales de abastecimiento de estos productos, sería más problemática, principalmente en las zonas de bajos ingresos, por que quedarían sujetos al capricho del pequeño comercio tradicional y las concentraciones.

La existencia de este tipo de sistemas comerciales, también abre nuevas alternativas de compra de productos hortofrutícolas de mejor calidad y variedad, para la población de ingresos medios y altos, mientras que para la población de bajos ingresos la existencia del mercado móvil no se traduce en un mayor consumo, sino que sólo les brinda la opción de poder comprar alimentos básicos necesarios a un mejor precio y calidad, que en los sistemas comerciales de sus localidades, la variedad en los productos hortofrutícolas que ofrecen no es de importancia para la población, ya que su poder de consumo es bajo para adquirir una gran variedad de productos, pero si les brinda una alternativa de abastecimiento.

Es importante recalcar que el tipo de comercio de mayor importancia en el abastecimiento de los productos hortofrutícolas en la delegación es el comercio tradicional y es el que ejerce un mayor peso en zonas de ingresos bajos, este tipo de comercio es el que está más sujeto a los constantes incrementos de los precios que se vienen manejando desde la Central de Abasto, es decir el comerciante detallista tradicional está sometido a las decisiones que ejercen las formas oligopólicas de los grandes mayoristas, que no ofrecen mejores oportunidades de compra al comerciante tradicional sino que favorecen a la mayor especulación con este tipo de productos que repercute directamente en la población de bajos ingresos.

6. ABASTOS BÁSICOS, CONSUMO POPULAR Y NUTRICIÓN.

Algunos consideran que el consumo está en función del nivel de ingreso, gustos e inclinaciones individuales y no toman en cuenta la escasez del problema y mucho menos en la determinante influencia que ejercen las relaciones de producción, como elemento decisivo en la estructuración de las relaciones clásicas del modo de producción, que son los que nos van a delinear los diferentes niveles de ingreso y consumo.

En esta sociedad clasista el capitalista, al mismo tiempo que produce mercancía, reproduce constantemente las relaciones de producción para su continua permanencia: el capital y el trabajo asalariado, este último, la fuerza de trabajo permite producir los bienes materiales de los cuales el capitalista recibe las ganancias y el obrero un salario que apenas cubre el valor de su fuerza de trabajo.

En la relación entre estas dos clases sociales es indispensable que el salario se fije de tal manera que apenas alcance a cubrir las necesidades básicas de subsistencia del trabajador para seguir siendo explotado y dando ganancias al capitalista.

El trabajo es para el proletariado la actividad vital y por medio de él obtiene un salario que se convierte en una determinada cantidad de medios de subsistencia, es decir, el costo de producción de la simple fuerza de trabajo haciendo, por tanto, a los costos de existencia y reproducción del proletariado, el costo de subsistencia y de reproducción constituye el salario mínimo.

Para conservar su fuerza de trabajo y reponer la energía gastada, el trabajador tiene que consumir ciertos bienes como son: alimentos, vestido, vivienda y transportes; dentro de estos elementos, los alimentos ocupan un lugar primordial para el mantenimiento de la fuerza de trabajo, por proporcionar la energía necesaria para el funcionamiento del organismo permitiendo desarrollar su actividad, para asegurar así la reproducción del capital y la obtención de ganancias para el capitalista, de esta forma se establece una estrecha relación entre los abastos básicos como medio necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo y la obtención de plusvalía.

Este es el planteamiento que se da para que el capitalismo siga su curso normal; el trabajador tiene que luchar constantemente para que con su exigido salario alcance a obtener los bienes necesarios para seguir manteniéndose apto para su continua explotación y sobrevivencia.

En el caso de los alimentos, que ocupan una parte esencial para la preservación de la fuerza de trabajo, se ha dado una caída en el consumo de la población cuyos ingresos son menores a los salarios mínimos, el 59% de ellos redujo la adquisición de carne, de lácteos, de huevos, pescado y de pan, esto significa que el trabajador ha perdido el 50% de su capacidad adquisitiva hacia todo tipo de productos alimenticios y por lo tanto, ha disminuido el consumo de ciertos alimentos.

En la zona urbana sólo pequeños estratos de la población presentan una dieta adecuada.

Es deficiente, principalmente en barrios periféricos, llegando a ser su multiplicación ligeramente inferior al de las zonas rurales, este sector de la población es cada vez más importante por su constante aumento y porque constituye la mayor parte de la mano de obra disponible para la industria.

Algunos consideran que la esencia del problema que limita el consumo se circunscribe al bajo poder de compra de las grandes masas de la población, a la ignorancia sobre una dieta balanceada y a la distribución desigual de los alimentos a nivel regional y local; el enfocarlo de esta forma no manifiesta el eje central del problema que provoca los fenómenos mencionados, estos elementos son consecuencia del factor fundamental que lo genera: las profundas desigualdades que surgen de la estructura del modo de producción capitalista.

El problema del abasto y consumo popular se reduce a un concepto de precios elevados producido por el caótico sistema comercial que va en contra posición con el salario, pero no se hace mención sobre el salario de subempleados que sufre el trabajador, si el salario fuera el real, aunque existiera un caótico sistema comercial, la población tendría acceso a un consumo más racional.

También se habla de la escasez de los productos básicos, pero en la realidad lo que existe es un mercado subconsumo de la población debido al poco cambio del poder de compra.

Otro planteamiento que se da para justificar el escaso poder de compra de la población, se enfoca hacia la intermediación en el abasto y la distribución de los alimentos que obedece a las características básicas de la sociedad que comercia, basadas en una gran dispersión y heterogeneidad entre los productores rurales y de consumidores, que exige un gran número de comerciantes de todo tipo, de esta forma consideran que se tiene el sistema comercial que nuestras propias condiciones crearon, en el no hay comerciantes innecesarios, es decir intermediarios que no cumplan una función comercial determinada.

En fin, en este sistema, se crea toda una serie de artificios para aparentar la no existencia de las graves contradicciones que se generan en su propio seno, pero en realidad, es el modo de producción el que condiciona las contradicciones y determina en gran medida las condiciones generales del consumo al basarse en la explotación del trabajo asalariado, este constituye el factor fundamental en la orientación y condicionamiento general del consumo lo que significa que el consumo tendrá por necesidad que ser altamente diferenciado entre las clases sociales debido a la posición que ellas guardan en la relación de explotación, principalmente por la distribución del ingreso y por el peso ideológico del consumo; de esta forma, las determinantes del nivel y composición del consumo más importante provienen de las relaciones de producción que comprende como elemento fundamental la relación entre las clases sociales, las que a través de la explotación y lucha resulta en niveles y en formas específicas de distribución del ingreso.

La forma de participación en el ingreso monetario (salarios-sueldos), representa el derecho y la capacidad de adquisición de valor por cada clase, en decir responde a la distribución del ingreso determinado por la relación de explotación y la lucha de clases y en segundo lugar el consumo final responde también a la influencia de la ideología clasista ya que e-

riente su composición.

De este planteamiento se desprende que al existir en el sistema capitalista contradicciones en las relaciones de producción, se tiene una diferenciación muy marcada entre los elementos antagónicos que la componen que dan como resultado una constante lucha, que se manifiesta en diversas formas, la contradicción más relevante que se presenta en la diferente situación que ocupan las clases sociales en las relaciones de producción.

En el caso del proletariado, que es la clase social más explotada, el ingreso monetario que perciben sólo le alcanza a medio cubrir sus necesidades básicas, esto significa que el sistema dispone del proletariado que tiene que trabajar para producir ganancias y a cambio de ello el capitalista le da un miserable salario con el que tiene que mantenerse apto para seguir trabajando.

Con el limitado salario que percibe debe lograr satisfacer sus necesidades básicas (alimentación, vestido y vivienda), de esta forma el proletariado tiene que fraccionar su salario y restringir en gran medida lo destinado a la alimentación, esto implica que sólo se alimenta de lo necesario para sobrevivir, por esta razón consume una gran cantidad de carbohidratos para sentir la sensación de estómago lleno.

En lo referente a los productos hortofrutícolas cuando más las verduras y en pocas ocasiones la fruta, porque éstas adquieren precios tan elevados que están fuera de su alcance; por ejemplo, un kg. de manzana a llegado a tener un costo de \$ 9 000 pesos; si su salario es de \$ 11 800 pesos sólo le restarán \$ 2 800 pesos para cubrir todos los gastos del día. Lo mismo sucede en el caso de la carne, su costo es de \$18 000 pesos el kg. lo que la sitúa en una posición inalcanzable si se gana sólo el salario mínimo.

Desafortunadamente la capacidad de compra del proletariado es muy limitada y el acceso a este el asalariado carece de vivienda propia su problema se acrecienta al tener que pagar renta.

Ante esta situación el Estado emplea medidas paternalistas como son los subsidios para subsanar esta problemática, pero aún así sigue siendo un verdadero reto para el asalariado el satisfacer sus necesidades básicas.

Con los subsidios otorgados a la leche y a la tortilla el proletariado no cubre todas sus necesidades para vivir, esto no significa que se subsidien más productos o que el subsidio sea bueno, sino que si los salarios tuvieran su valor real, el proletariado alcanzaría a cubrir sus necesidades básicas y el Estado no tendría porque gastar en subsidios.

Esta situación simplemente refleja la estrecha relación que existe entre la burguesía y el Estado; la burguesía manteniendo los salarios bajos y el Estado subsidiando los alimentos básicos para mantener al proletariado apto, para que se realice la continua reproducción del sistema.

Otro elemento importante que agrava más el problema del abasto de alimentos básicos, se refiere al gran peso que ejerce la ideología dominante sobre el tipo de consumo, que muchas veces hace que la clase explotada compre productos que no le ayudan a tener una buena nutrición, pero que le hace sentir que tiene cierta capacidad de compra y cierta posición social.

El nivel nutricional es otro elemento importante en este contexto, lógicamente si se percibe un salario miserable la opción de tener una variedad de alimentos que propicie una buena nutrición será más reducida, ¿pero puede ser raro?.

En este sistema donde el medio es invadido por toda una serie de patrones alimenticios fuera de nuestra realidad, no existe una educación sobre las mejores opciones de nutrición.

Los cambios en los patrones alimenticios han dado lugar a una utilización mayor de productos industrializados y un desplazamiento del maíz por pan y pastas. Se presenta también una marcada falta de conocimiento en técnicas de preparación y combinación de alimentos.

Por consiguiente el proletariado sufre un cambio en su alimentación tradicional, al obtener productos industrializados más caros, tratando de copiar el modelo de consumo norteamericano, sin pensar que sólo es posible ofrecer un buen nivel de alimentación a un 23% de la población a costa de la utilización del trabajo, tierras y todos los recursos del otro 75% que todos los días se abate para subsistir.

Las orientaciones sobre cómo alimentarse y la preparación de recetas sobre una dieta balanceada están dirigidas fundamentalmente hacia estratos de niveles económicos medios y altos.

Un obrero mal pagado y mal nutrido es un obrero sometido. Una población mal comida, sin energía, sin ánimos facilita su manejo; una sociedad con gente pensante causa malestares porque cuestiona su situación, entre más explotado está el proletariado, siempre estará más cansado, sin deseos de manifestarse, pero igualmente, también puede ser un arma de dos filos, cuando se pisotea demasiado a esta clase, se puede dar lugar a levantamientos, ya que consideran que si en vida parecen estar muertos, prefieren levantarse y morir para no dejar que sus hijos hereden su misma situación. Por esta razón el Estado es paternalista y protector de sus hijos desposeídos, con el fin de tenerlos bajo su control y a disposición de la clase dominante.

6.1 CONTRADICTORIA RELACION ENTRE EL SALARIO Y EL PRECIO DE LOS PRODUCTOS NECESARIOS BÁSICOS

En el transcurso del trabajo se ensarcó la importancia que tiene el proletariado como elemento medular del sistema capitalista al ser el ente creador de las ganancias generadas en la plusvalía, en la base que hace funcionar al sistema y sobre la que se ejerce todo el peso, es decir sobre la explotación de esta clase se edifica la riqueza y la abundancia de la clase explotadora.

La abundancia que se da en el sistema se obtiene a costa de exprimir al proletariado al máximo, sólo dejándole lo necesario para subsistir, es decir lo mínimo necesario para que pueda seguir sirviéndole al sistema.

De esta forma el subempleo y la caída del salario real son medidas de ajuste económico antiinflacionario que han contribuido a mantener la viabilidad de las empresas a costa del proletariado.

El proletariado es prisionero por medio de la inflación que es "uno de los

factores que influyen en gran manera en la concentración de la riqueza en pocas manos y se basa en el aumento ininterrumpido de los precios que surge de las contradicciones y desequilibrios estructurales que se dan en el capitalismo entre la producción y el consumo y que por sí sólo transfieren ingresos de los estratos sociales bajos a los altos y que habitualmente los débiles mecanismos institucionales empleados no han logrado superar para hacer menos injusto el reparto de los ingresos".⁸¹

Aquí es donde se presenta una de las más graves contradicciones del sistema, así el proletariado es el que crea valor nuevo que se traduce en ganancias para el capitalista, éste es posible que sólo perciba un mínimo indispensable para sobrevivir, si es el elemento que hace funcionar al sistema!

Pero desgraciadamente, así es el proletariado además de percibir un salario raquítico, apenas obtiene lo necesario para sobrevivir.

Otro mecanismo que lo lleva a los límites de la miseria es el aumento en los precios de los abastos básicos, que representa para el proletariado una forma más de extracción de plusvalía, la inflación de los últimos años es para el proletariado una verdadera expropiación del salario.⁸²

Una situación tan crítica, no es más que el reflejo de un sistema donde el auge y desarrollo del país lo vive una minoría, que lo obtiene todo a partir del trabajo y sufrimiento del proletariado.

Sobre esta situación de crisis refieren los profesores Orozco y Lozano de la Facultad de Economía: "el salario mínimo de 1991 es el más bajo que han tenido los obreros desde hace 50 años, consideran que si mediamos el salario mínimo en pesos, es el más alto de la historia, pero si se mide en poder de compra es el más bajo en medio siglo de economía nacional".

En este estudio se tomó como ejemplo el caso del pan y se obtuvo que en el año de 1978 con el salario mínimo se podía comprar 100 piezas de pan, en 1991 sólo se pueden comprar 46 piezas.

En 1936, cuando el salario mínimo era de \$1.50 no podían comprar 95 piezas de pan. Durante el período del presidente Avila Camacho (1940-1946) el salario se redujo considerablemente.

Durante la presidencia de Miguel Alemán (1946-1952), el salario mínimo llegó a niveles bajos por la caótica política del presidente.

Con Ruiz Cortines (1952-1958) el salario se recuperó lentamente y con él se podían comprar 62 piezas de pan, también con López Mateos (1958-1964) prosiguió la recuperación aunque lentamente y muy abajo del nivel de vida deseado.

81 AGUILAR, Alonso, et. al. México riqueza y miseria. Nuestro Tiempo, México, 1981, p. 82.

82 PRI. "Productos básicos, abasto y consumo popular", en Consulta Popular en las reuniones nacionales. PRI, México, 1982-1983, p. 6.

83 PAN. "El salario más bajo del mundo y de la historia aquí y ahora" en Panorama de la Capital, Boletín Informativo PAN, México, boletín quincenal, Mayo 1991, p. 4.

En particular los años de 1967 y 1968 durante el período presidencial de Díaz Ordaz, los salarios mínimos tuvieron el poder de compra más alto de los últimos 30 años, el salario mínimo sobrepasa al de 1978 y con él se podían comprar más de 100 piezas de pan.

En el sexenio de Luis Echeverría (1970-1976), el salario mínimo se mantuvo arriba del período presidencial anterior, pero la inflación se disparó.

Con el gobierno de José López Portillo (1976-1982), el salario alcanzó su nivel más alto pero, en ese sexenio, el país se endeudó con más de 60 mil millones de dólares, beneficiando sólo a unos cuantos. Este endeudamiento y la caída de petróleo provocó que en 1982-1983, bajo el mandato de Miguel de la Madrid se diera un descenso brutal del nivel de compra del proletariado a menos de la mitad de lo que tenía al principio del sexenio, de poder comprar más de 100 piezas de pan, el poder adquisitivo baja a la posibilidad de comprar unos de 60 piezas.

De esa época al momento actual, con la política de congelación de salarios característica del régimen, los salarios han seguido perdiendo su poder de compra, y han bajado a 46.5 de lo que era en 1975, es decir, menos de la mitad y la tercera parte de lo que fue en 1978.

El actual gobierno se esfuerza en justificar que la política de congelación de los salarios mínimos que sigue es para evitar la inflación, porque la consideran el causante del constante aumento de los precios, sin embargo, esta política gubernamental pretende lograr el progreso del país a costa de los bajos salarios de la fuerza de trabajo y sobre todo, la inflación es, en esencia, un mecanismo dentro del capitalismo que sirve para concentrar riqueza en pocas manos.

En resumen, los ganancias generadas en el sistema capitalista son el resultado de la superexplotación del trabajo asalariado que se obtiene mediante mecanismos como son la caída de los salarios, el subempleo y la inflación, por lo tanto el abastecimiento de los alimentos básicos para sobrevivir es para la fuerza de trabajo un verdadero milagro.

Además en el sistema capitalista se considera que la fuerza de trabajo se enfrenta sus necesidades básicas con el salario que les proporciona su trabajo, en el caso de los alimentos se considera que con la ayuda de las subsidios que se brindan en la leche y la tortilla y con el "control de precios" que se tiene de los alimentos básicos, es más que suficiente para que la fuerza de trabajo se alimente, esto significa que mientras que la fuerza de trabajo mantiene una dieta de hambre (constituida por tortilla, leche, huevo, verdura, pan, frijoles, en ocasiones retazo de pollo y de carne y frutas), la clase explotadora puede darse el lujo de comer sus alimentos en grandes banquetes en los que no se consumen todos los alimentos y existe un gran desperdicio.

En el caso de los alimentos hortofrutícolas, tema central de esta investigación, las fluctuaciones constantes de los precios a los que están sujetos, son procesos sociales que responden a una diversidad de factores como son los desajustes entre la oferta y la demanda.

Los cambios bruscos en los precios de los productos, no se dan a capricho de los comerciantes, o los productores, sino que se derivan de los fenómenos naturales, que afectan las superficies de cultivo y que disminu-

En el volumen de producción, limitamos la oferta y en el caso contrario cuando se da la sobreproducción de un producto se provoca una sobrecarga en el mercado que trae como consecuencia que se venda a un precio menor al costo del producto.

Partiendo de estas bases se considera a la naturaleza como el elemento esencial en la variación de los precios y se reduce a un menor nivel el proceso de la comercialización que es en la mayoría de los casos el que ocasiona las fluctuaciones tan contradictorias en el precio de los productos.

El problema de la especulación es mayor en este tipo de productos, como se hizo notar en el capítulo tercero, porque estos sujetos a un ciclo específico de producción y por tal motivo, se hace objeto de un mayor abuso por parte del intermediario.

El prolongado proceso de intermediación provoca una desmesurada elevación de los precios, teniendo que la diferencia de precios de lo que recibe el productor por su producción y el que paga el consumidor final, presentan un abismo de diferencia, que refleja la irracional estructura en la comercialización de los productos hortofrutícolas.

Otro aspecto importante que dificulta el consumo de los productos es por parte de la forma de trabajo tiene relación con la distribución espacial de las redes de abasto de dichos productos. Tal vez algunos consideraran que la relación del espacio y el consumo no tienen vínculo pero por las contradicciones que genera el sistema capitalista al existir grandes diferencias en las relaciones sociales de producción, genera desigualdades en la estratificación de las clases sociales que da como resultado una diferenciación en el nivel de ingreso, en el tipo de consumo y en el patrón de ocupación del espacio geográfico.

Este último, tiene una gran importancia como factor de impulso o de limitación en el desarrollo de las clases sociales.

En el caso de la delegación Alvaro Guerrero, el sector más marginado es en cuanto participativamente es las zonas de Barrancón, en las laderas de los cerros y en las zonas periféricas de la delegación. Estos espacios geográficos no representan una importancia significativa para la inversión de capital comercial y de infraestructura y las redes de abasto de productos precarizan con deficiencias.

Estas zonas son atendidas por comercios tradicionales que ofrecen más el producto a los consumidores al no tener dentro de su ámbito otras opciones de compra, estos sujetos a la compra local en pequeñas cantidades, dando al consumidor, a precarizar la situación, eleva los precios de los productos hortofrutícolas.

El problema se acrecienta en esta delegación por la influencia determinante de la configuración del relieve en el traslado de las mercancías, por tal motivo las principales vías de comunicación tienen una orientación de este a oeste y al no haber ciertos canales participativos de acceso que conectan las zonas periféricas de la delegación con la central, se genera una falta de flujo que se traduce en un costo de tiempo.

Al tener algunas posibilidades para cubrir las necesidades básicas de

servicios para la fuerza de trabajo, genera mayores costos y pérdida de tiempo, para remediar en la medida de lo posible tal situación, la fuerza de trabajo se restringe al espacio geográfico en el que habita, y a los tradicionales mecanismos comerciales para abastecerse.

La mayoría tiene a su alcance un aparato distribuidor de alimentos complejo, representado por el pequeño comercio hortofrutícola (verdulerías, re-corderías), concentraciones y tianguis, donde los mayores precios pagados por el consumidor de bajos ingresos no son compensados por una mayor calidad, pues los compradores de mayores ingresos obtienen productos de mayor calidad a menor precio.

CONSECUENCIAS.

Las profundas contradicciones que se generan en el sistema capitalista en torno a los diferentes niveles de vida de las clases sociales que determinar el tipo de ingreso, de consumo y de alimentación, y dan por resultado que aproximadamente el 50% de la población total tenga una dieta monótona y pobre que da lugar a un estado de desnutrición crónica.

A este sector de la población pertenece la fuerza de trabajo, eje del desarrollo económico del país, la que hipotéticamente debe mantenerse en buenas condiciones para preservar su salud y estar disponible para la continua explotación a la que es sometido por la clase dominante.

La fuerza de trabajo requiere tener una alimentación aceptable para tener la energía necesaria para el desarrollo de su fuerza física y brindar así un alto rendimiento, pero sólo obtiene a cambio de la explotación de su fuerza de trabajo un salario con el que adquirirá lo mínimo para sobrevivir.

La falta de ingresos suficientes para alimentarse trae como consecuencias: enfermedades, pérdida de recursos humanos y entorpecimiento del desarrollo económico del país.

De manera la desnutrición se obstaculiza el correcto crecimiento del individuo, produce cambios en la composición del organismo, disminuye la capacidad de trabajo y aumenta el riesgo de las infecciones.

En la población infantil, la presencia de carencias alimenticias determina una menor resistencia a las infecciones y, en general, a todas las enfermedades. En la adolescencia, la desnutrición se dejará ver en la apatía, falta de iniciativa y actividad y en la edad adulta la capacidad de trabajo se verá limitada.

Un niño desnutrido no tiene un alto rendimiento escolar, lo que lesiona al individuo, causándole serias frustraciones. Esto se evitaría si la fuerza de trabajo alcanzara un salario que le brindara la oportunidad de obtener una alimentación adecuada, evitando estos médicos, de hospitalización y medicamentos.

¿A qué obedece esta situación?, el efecto de una mala alimentación es la desnutrición que es una de las consecuencias de las graves desigualdades de la sociedad, la desnutrición produce falta de energía, sin iniciativa,

que está contra sí mismo, pierde el respeto y el amor por su persona, hacin los demás y a la vida misma, no lucha y se conforma con su situación.

Aquí hemos llegado al punto esencial que es valioso para la clase dominante, el poder ejercer el control de una población que carece de iniciativa y que es de fácil manipulación.

Sobre este aspecto Freud⁸⁴ refiere al carácter del individuo y define que existen diferentes tipos de caracteres de acuerdo a la adaptación de la naturaleza y a las condiciones socioeconómicas:

- Recitándolas pasivamente, por lo tanto su carácter será receptivo.
- Tomándolo por la fuerza, su carácter será el de explotador.
- Acumulando cuanto tiene, será acumulativo.
- Eradicándolo con su trabajo será productivo.

Según el lugar que ocupa esta una dentro de la jerarquía social, es educado para callar o hablar, para escribir o leer.

Las condiciones socioeconómicas imprimen las características de los individuos. La fuerza de trabajo está constituida por una población desnutrida carece de la mayoría de las ocasiones de preparación, de higiene, de propiedades, de información, de trabajo, de estímulos para desarrollar su inteligencia, de bienestar, de todo. Si ellos los tienen, ellos los tienen todo, lo obtienen todo y lo poseen todo, planteando la desigualdad. Lo que ellos tienen el orden es el que unos muchos trabajan para unos pocos y unos muchos comen poco, pero que unos pocos comen mucho.

Este planteamiento nos plantea una de las más graves desigualdades que existen en el sistema capitalista: la injusta relación que existe entre el nivel de ingreso de la fuerza de trabajo y el precio de los productos básicos que actúan de una forma inversamente proporcional al salario, esto repercute fuertemente en el nivel de nutrición de la población.

La desnutrición no es sólo una consecuencia de las graves desigualdades de la sociedad, sirve como arma para mantener un mecanismo que permite perpetuar las condiciones de desigualdad y la desnutrición de una gran mayoría sirve para que una minoría tenga todo de sobra.

⁸⁴ FREUD, Sigmund. *et. al. La Buena Nutrición es crecimiento y es* - *Ludy III, México, 1978, p. 13.*

CONCLUSIONES.

La estructura de la distribución de los redes de abasto de productos hortofrutícolas está sujeta a las características socioeconómicas en las que está inserto la economía del país, esto significa que el modo de producción capitalista que impera tiende a marcar las grandes desigualdades que se manifiestan en todos los niveles.

Las redes de distribución de los productos hortofrutícolas están delineadas por factores socioeconómicos y, dependiendo del lugar que ocupa el individuo en la estructura socioeconómica, se dará el nivel de ingreso y el tipo de consumo; por consiguiente, la distribución, el precio y el tipo de compra en el espacio urbano se encuentran muy diferenciados.

En la ciudad de México que en un momento las especies geográficas más importantes del país desde la época prehispánica y la colonia y, sobre todo, a partir de la penetración de las relaciones capitalistas, se dió un mayor crecimiento demográfico, debido principalmente al proceso de industrialización, que propició la acumulación de capital en gran escala. Esta situación la llevó a ser una ciudad central que generó profundas transformaciones en el sistema de distribución de alimentos, surgiendo así una gran complejidad para hacer llegar los alimentos al mercado de consumo final.

La complejidad es reflejo de las contradicciones que se generan en el sistema y favorece la proliferación de un gran número de agentes en el proceso de esta canalización de alimentos que actúan de diferentes formas; aun con una línea capitalista de maximización de ganancias y otros con propósitos de subsistencia familiar.

Se tiene, por un lado, a los grandes productores con una agricultura capitalista tecnificada que disponen de tierra y capital para realizar la explotación de sus tierras, teniendo una alta productividad, que les ayuda a pagar mejores precios y surten a ciudades o plazas cercanas con más eficiencia e realizan acuerdos con Caba y en algunos casos, controlan mercados de la Central de Abasto.

Por otra parte, están los pequeños productores con tierra, pero con poco o ningún capital y tecnología deficiente. La debilidad económica de los campesinos y su creciente dependencia financiera los obliga a subordinarse a otros agentes comerciales, haciendo más larga la distribución, pues intervienen en el proceso un gran número de agentes, porque la situación así lo requiere. Hay desde los acopiadores locales que cumplen la función de financiar el corte y el traslado de la mercancía de campesinos dispersos y sin recursos, hasta los diferentes tipos de agentes intermediarios como son los mayoristas que se encargan de reunir una gran cantidad de alimentos provenientes de un sinnúmero de productores y los distribuyen a través de diversos canales al comerciante al detalle.

Esta situación es aprovechada por los agentes para hacer de la distribución una fuente de riqueza y crear así una base de apoyo para alcanzar una gran hegemonía, que se manifestó primeramente a través de la Merced y luego con la Central de Abasto. En ambos la actividad comercial ha estado en poder concentrando en un espacio geográfico muy reducido la pro-

ducción y centralización del poder en un pequeño número de agentes comerciales, lo que permite la reproducción más ampliada del capital comercial.

El mercado mayorista de la Central de Abasto es el pivote del sistema comercial más importante, donde los grandes mayoristas establecen relaciones de dominio económico sobre una zona de abastecimiento, por cuanto se constituye en uno de los principales agentes de subordinación del campo a la ciudad y en uno de los factores más importantes en la fijación de los precios de los productos en el mercado de consumo final.

Por otra parte, también las diferentes desigualdades que se dan en el sistema comercial se manifiestan en los patrones de distribución de abasto = cimiento de los alimentos en la ciudad de México, ya que al hacerse más complejo el proceso de comercialización los mecanismos de abasto se hicieron más heterogéneos, dándose una combinación del patrón solar que fué el que imperó en primer instancia, con el patrón dendrítico. Los dos patrones de distribución de alimentos presentan características peculiares que se relacionan con la estructura agraria caracterizando una gran diferenciación: el patrón solar se caracteriza por una gran agricultura capitalista y está representado por los mayoristas introductores que con o la vez los grandes agricultores y el patrón dendrítico corresponde al abasto basado en relaciones comerciales tradicionales que se presentan en sectores agrícolas polarizados y con escasos recursos económicos que exige la acción intermedia de mercados y comerciantes regionales.

La constante separación entre productores y consumidores en la sociedad capitalista es vital en la esfera de la distribución, por la necesidad de ampliar la intermediación especulativa que crea jerarquía a partir de la distribución de los productos, dándose, por lo tanto, una superexplotación del trabajo productivo que se aplica en las intermediaciones distributivas hasta el precio del consumo final.

La superexplotación del trabajo productivo es respaldada por un agente que se encarga de disfrutar la situación: el Estado, que es un organismo a través del cual la clase dominante ejerce su poder y mitiga las contradicciones que entraña el sistema, con el fin de mantener, por lo menos, la productividad por hombre empleado y de así, una manera por su carácter benefactor.

El Estado pone especial atención en la reproducción de la fuerza de trabajo mediante el pago de salarios que asegure los elementos vitales para la clase trabajadora.

Para mitigar las contradicciones que se generan en el abasto de los alimentos, el Estado interviene estableciendo una serie de programas para refuncionalizar el sistema alimentario y evitar contratiempos que lesionen el curso y los intereses de la clase dominante que edifica su riqueza a partir de la explotación de la clase trabajadora, es decir, la abundancia que se da en el sistema se obtiene a costa de exprimir al asalariado al máximo, sólo dejándole lo mínimo necesario para que pueda seguir sirviendo al sistema.

El abasto para la clase trabajadora representa una forma más de extracción de plusvalía y una verdadera explotación del salario. De esta forma las contradicciones que se generan en el sistema capitalista deenocadana gran des desigualdades que se manifiestan en la estructura de las clases socia

tes, estas desigualdades encierran diferentes niveles de vida de las clases sociales que determinan el tipo de ingreso, consumo y alimentación.

En el abastecimiento de los productos hortofrutícolas la notoria diferenciación de clases sociales se ve enmarcada en la anárquica distribución de las redes de los vendedores locales, de esta forma el costo, calidad y accesibilidad a los productos hortofrutícolas varía en los diferentes espacios geográficos.

La desigualdad en la distribución del ingreso y la heterogeneidad social influye en la existencia de diferentes mercados, cada uno con variantes específicas como el tipo de clientela, calidad de los productos ofrecidos y prácticas comerciales propias. De esta manera, unos operan con una lógica capitalista de maximización de ganancias y otros sólo con el propósito de subsistir.

Finalmente, podemos reducir la esencia que encierra el fenómeno en los siguientes puntos:

- La distribución de las redes de abasto de hortofrutícolas está sobre-determinada por el modo de producción, es reflejo del carácter anárquico que expresa el móvil de lucro y el afán de reproducir las relaciones capitalistas de explotación y por el deseo de obtener la mayor ganancia posible.

-La concentración y la centralización de la producción en pocas manos fue en grandes metrópolis que han afectado a productores y consumidores y ha favorecido la complejidad del sistema comercial haciendo más largo el itinerario para obtener mayores ganancias.

-Las características socioeconómicas imprimen en el crecimiento urbano las formas de estructuración comercial que se adecúa según las características socioeconómicas-espaciales de cada lugar, es decir que el modo socioeconómico forja instituciones comerciales o son resultado de prácticas socioeconómicas de la comunidad.

-El comercio tradicional en los sectores urbanos de bajos recursos no se trata de oferta, sino que sólo reparte la oportunidad de satisfacerla, el comercio tradicional desempeña un papel importante en la distribución de alimentos, cuando el comercio moderno no puede.

-El modo de producción determina en gran medida las condiciones generales del consumo, el consumo en la explotación del trabajo asalariado, constituye el factor fundamental de la orientación y condicionamiento general del consumo, esto implica que el consumo tendrá por necesidad que ser diferenciado entre las clases sociales debido a la posición que ellas guardan en la relación de explotación, principalmente por la distribución del ingreso y por el peso ideológico del consumo.

En el caso de la delegación Álvaro Obregón el relieve y las características socioeconómicas de la población actúan como condicionantes importantes en el abasto de los productos hortofrutícolas, para la población de bajos ingresos económicos, esto es resultado de las grandes diferencias que se dan en el sistema capitalista, con direcciones que son variadas en las diferentes formas de acumulación de capital y de infraestructura en los distintos espacios.

De tal forma que existen espacios atractivos para la inversión de capital que son dotados de sistemas comerciales modernos y de infraestructura adecuada, en contraposición con espacios donde el nivel de ingresos de la población es muy bajo que apenas alcanza a tener lo necesario para sobrevivir, por lo tanto no representan un potencial efectivo de consumidores.

Estos son lugares no atractivos para el capital comercial porque no generan grandes ganancias capitalistas, por esta razón son espacios con deficiente infraestructura comercial que fuerza a la población a crear sus propios mecanismos comerciales, al no acudir al comercio moderno.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. AGUILAR, Monteverde Alonso, et. al. México Riqueza y Miseria. Nuestro Tiempo, México, 1961, 270 p.
2. AGUILAR, Monteverde Alonso, Distinción de la economía mexicana. Nuestro Tiempo, México, 1962, 239 p.
3. AGUILAR, Monteverde Alonso, et. al. Problemas del capitalismo mexicano. Nuestro Tiempo, 7 ed, México, 1963, 152 p.
4. BASSOLS, Estrella Angel. Geografía económica de México. Trillas, 4 ed. México, 431 p.
5. CÁDIZ, Fernando, et. al. El milagro mexicano. Nuestro Tiempo, 11 ed. México, 1963, 443 p.
6. CARRASCO, Isidro. "La ciudad mexicana antes de la conquista" en Historia general de México, I, Colección México, 1961, pp. 167-287.
7. CASTELLANA, Carlos Rocio. El impacto socioeconómico de la nueva Central de Abasto en la Ciudad de México. Tesis licenciatura. Colegio de Geografía, P.F.C.E., U.N.A.M., México, 1964, 169 p.
8. Colegio de México. Atlas de la Ciudad de México. D.D.F. (Sec. General de desarrollo social), Colección de México (Centro de estudios demográficos y de desarrollo urbano, México, 1967, 248 p.
9. CÁDIZ, Fernando, et. al. La buena nutrición en crecimiento y salud. I.N.H., México, 1975, 38 p.
10. Enciclopedia de México. Tomo de la gran capital. México, 1965, 316 p.
11. FINE, Robert Samuel. México y el comercio internacional. Teoría del subdesarrollo económico, Madrid, Aguilar, 1962, 229 p.
12. FINE, Robert, S. Ignacio. "La burguesía comercial nativa y el capital extranjero" en La burguesía mexicana, 4 ensayos, Nuestro Tiempo, México, 1970, 204 p.
13. FINE, Robert, S. Ignacio. "Análisis del materialismo histórico" en Introducción a las Ciencias Sociales II. Corras, México, 1966, 232 p.
14. FINE, Robert, S. Ignacio, et. al. Estado y lucha política en el México actual. El Cuicuilte, México, 1961, 232 p.
15. Instituto de Geografía. Seminario sobre conceptos teóricos de la geografía económica. 1963. Geografía económica del Instituto de Geografía, U.N.A.M., México, 1972, 12 p.
16. GARCÍA, Juan Felipe. Índices de vida, correlación y significados. El Caballito, México, 1972, 111 p.
17. GARCÍA, Ricardo Sigala. Curso de historia económica de México. U.N.A.M., México, 427 p.
18. GILBERT, Bert y Lindberg. Introducción a la geografía económica, P.C.E. México, 1972, 247 p.
19. HARR, Carl. Trabajo esclavizado y capital. Id. en lenguas extranjeras, Bogotá 1947, 55 p.
20. HERNÁNDEZ, S. Ursula. Merced y Dependencia. Centro de investigaciones superiores del I.N.H. Nueva Llagón, México, 1973, 491 p.
21. HERRERA, Sergio de la. El ciclo de producción capitalista. Siglo XXI, México, 1964, 245 p.
22. HERRERA, Sanjerez Vicente. "Algunas consideraciones en torno a las relaciones urbano-rurales en México", 4 Congreso Nacional de Geografía. 32º Aniversario del Colegio de Geografía, Geografía, México, P. I, p. 197-206.
23. HERRERA, Fernando. Abasto y distribución de alimentos en las grandes metrópolis. El caso de la ciudad de México. Nueva Llagón, México, 1969, 379 p.

24. RYAN, Barbara Harris. "La burguesía y el Estado en la Paraguay
Mexicana, 1978, 206 p.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. Efectos de las reformas agrarias en las estructuras agrícolas y co-
operativas. XIV. Congreso de la Unión Nacional de Hombres Mayoreístas,
del 14 al 18 de abril de 1986, Cd. de México, 204 p.
2. INRA. Unión de América del Sur y el Programa Nacional de Modernización del
Agricultor y del Comercio Interior, 1980-1984, 42 p.
3. INRA, Fuentes, Fuentes. "Plantaciones del problema, objetivos
y estrategias de la reunión" en Asasta, consumo popular y nutrición,
por el INRA, Cd. México, 1982, p. 20-22.
4. INRA. "El salario del trabajo del campo y de la historia aquí y ahora"
en Programa de la capital. Boletín quincenal informativo de la metrópoli
del Mayo 1991, p. 4.
5. INRA, "Marcha popular de envidia a la extrema riqueza", en Corre la
voz, México, S.P. no. 39, del 15 al 21 de agosto de 1990, p. 8.
6. Presidencia de la República. Manual de organización de la administra-
ción pública, agosto del 1977. Coordinación General de Estudios Adminis-
trativos, México, 201 p.
7. INRA. "Alimentos para el pueblo" Consulta popular en las reuniones na-
cionales, México, 1981, 48 p.
8. INRA. "Productos básicos, abasto y consumo popular", Consulta popular
en las reuniones nacionales, México, 1982, 49 p.
9. INRA, de Gertrudis Torres, "Abasto", Boletín para el consumo. INRA,
Jalisco, 1983, 35 p.
10. INRA, de Gertrudis Torres. "Comercio interno y abasto" en Boletín In-
formal, Boletín de Consulta popular, 1987, 40 p.
11. INRA, Jaime. "Modernización de los mercados sobre ruedas" Reunión Na-
cional sobre comercio urbano. INRA, México, 1978, mimeo, s/p.
12. Com. de Asesoramiento Jurídico y otras Asistencias, Sec. de Comercio,
Coordinación de proyectos de desarrollo de la presidencia de la Repú-
blica, Foros de Dirección de Centrales de abasto. s/p., s/f.

INDICE DE CUADROS.

1. Cuadro 1. Competición de locaterios en mercados públicos del Distrito Federal	59
2. Cuadro 2. Clasificación de los autoservicios públicos y privados 1987	61
3. Cuadro 3. Autoservicios públicos y privados en el Distrito Federal por tipo de tienda 1986	63
4. Cuadro 4. Estructura de las ventas de alimentos al menudeo por tipo de canal en el D. F.	64
5. Cuadro 5. Estructura de las ventas de alimentos al menudeo por tipo de canal en el D. F.	65
6. Cuadro 6. Precio promedio por producto, grupo y canal de distribución, del 22 al 26 de julio de 1991	68
7. Cuadro 7. Características de un local tipo, por tecnología de venta.	71
8. Cuadro 8. Cuadro resumen de formas de abastecimiento y control mayorista	77
9. Cuadro 9. Programa de desperdicios	92
10. Cuadro 10. Establecimientos minoristas de alimentos en el Distrito Federal	106
11. Cuadro 11. Estructura comercial del D. F. por tipo de establecimiento y nivel de ingreso 1985	107

INDICE DE FIGURAS.

1. Figura 1. Mercados del México Prehispanico	31
2. Figura 2. Mercados de la Ciudad de México a mediados del siglo XVI.	34
3. Figura 3. Mercados de la Ciudad de México a fines del siglo XVII	35
4. Figura 4. Densidad demográfica y centros de abastecimiento en la ciudad de México en 1896	39
5. Figura 5. Patrones de distribución de la zona central en el abastecimiento de alimentos de la ciudad de México	55
6. Figura 6. Costo promedio mensual total de los productos hortofrutícolas de la campaña COMASTO 1991	70
7. Figura 7. Uso del suelo predominante en la Delegación Álvaro Obregón	100
8. Figura 8. Topografía de la Delegación Álvaro Obregón	101
9. Figura 9. Clasificación de la Delegación Álvaro Obregón según el nivel de ingreso y el tipo de abastecimiento hortofrutícola	102
10. Figura 10. Densidad de población	110
11. Figura 11. Nivel de ingreso	111
12. Figura 12. Distribución espacial de los sistemas comerciales	113